

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTRÉAL

ÉCONOMIE DE LA CONNAISSANCE ET FINANCIARISATION :  
UNE ÉTUDE DU CONCEPT DE VALEUR DANS LE CAPITALISME  
CONTEMPORAIN

MÉMOIRE PRÉSENTÉ COMME EXIGENCE PARTIELLE  
DE LA MAÎTRISE EN SOCIOLOGIE

PAR BENJAMIN PEYRE

MAI 2015

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTRÉAL  
Service des bibliothèques

Avertissement

La diffusion de ce mémoire se fait dans le respect des droits de son auteur, qui a signé le formulaire *Autorisation de reproduire et de diffuser un travail de recherche de cycles supérieurs* (SDU-522 – Rév.07-2011). Cette autorisation stipule que «conformément à l'article 11 du Règlement no 8 des études de cycles supérieurs, [l'auteur] concède à l'Université du Québec à Montréal une licence non exclusive d'utilisation et de publication de la totalité ou d'une partie importante de [son] travail de recherche pour des fins pédagogiques et non commerciales. Plus précisément, [l'auteur] autorise l'Université du Québec à Montréal à reproduire, diffuser, prêter, distribuer ou vendre des copies de [son] travail de recherche à des fins non commerciales sur quelque support que ce soit, y compris l'Internet. Cette licence et cette autorisation n'entraînent pas une renonciation de [la] part [de l'auteur] à [ses] droits moraux ni à [ses] droits de propriété intellectuelle. Sauf entente contraire, [l'auteur] conserve la liberté de diffuser et de commercialiser ou non ce travail dont [il] possède un exemplaire.»

## TABLE DES MATIÈRES

RÉSUMÉ .....	v
INTRODUCTION .....	1
CHAPITRE I	
L'ÉCONOMIE DE LA CONNAISSANCE :	
UNE DÉFINITION .....	8
1.1 Différence entre savoir, connaissance et information .....	8
1.2 Société de l'information, économie du savoir et économie de la connaissance .....	14
1.3 Qu'est-ce que l'économie de la connaissance? .....	19
1.3.1 Une définition .....	19
1.3.2 Propriétés de l'économie de la connaissance .....	22
CHAPITRE II	
L'ÉCONOMIE DE LA CONNAISSANCE:	
VERS UN DÉPASSEMENT DU CAPITALISME INDUSTRIEL ? .....	27
2.1 L'hypothèse du capitalisme cognitif .....	28
2.1.1 Fin de l'économie fordiste, hypothèse du capitalisme cognitif .....	28
2.1.2 Le rôle de la connaissance dans le capitalisme cognitif et les nouveaux rapports de pouvoir .....	34
2.1.3 Origines du concept de travail immatériel : Hardt et Negri .....	35
2.2 Les implications théoriques du capitalisme cognitif .....	37
2.2.1 La connaissance comme source de valeur, remise en question de la valeur-travail et droits de propriété intellectuelle (DPI) .....	37
2.2.2 De nouvelles perspectives d'accumulation du capital dans l'économie de la connaissance .....	40
2.2.2.1 La financiarisation comme nouvelle modalité d'aliénation de la connaissance .....	40
2.2.2.2 Le travailleur libre ou la figure du travailleur/actionnaire .....	42

2.2.2.3 L'accumulation par la réduction du temps de circulation .....	44
2.3 Une critique marxienne du capitalisme cognitif: quelques confusions .....	46
2.3.1 La fin du travail ?.....	47
2.3.2 Aux fondements de la critique de la valeur :	
la distinction entre valeur et richesse .....	53
2.3.3 Critique du capitalisme cognitif .....	60
2.3.4 Différence entre rente et profit .....	65
2.4 La valeur dans la circulation marchande .....	70
2.4.1 Argent .....	71
2.4.2 Les prix, guides spirituels du marché .....	75
2.4.2.1 Prix et valeur .....	75
2.4.2.2 Prix et information .....	78
2.4.3 La valeur d'une information c'est son prix .....	81
<b>CHAPITRE III</b>	
<b>SUR L'AUTONOMISATION DE LA SPHÈRE DE LA CIRCULATION :</b>	
<b>LA FINANCE COMME INSTANCE DE VALORISATION?</b> .....	86
3.1 Le risque et la finance .....	87
3.1.1 Qu'est-ce que le risque ? .....	88
3.1.2 De l'incertitude au risque, histoire d'une réduction .....	90
3.2 Théories sur l'autonomisation de la sphère de la circulation .....	95
3.2.1 La question épineuse de la substance de la valeur .....	96
3.2.1.1 A. Orléan et la critique du substantialisme .....	96
3.2.1.2 Le problème de la valeur fondamentale et les nouvelles formes du capital .....	101
3.2.2 La mesure de la valeur par le risque .....	108
3.2.2.1 Les produits dérivés .....	108
3.2.2.2 Le risque comme nouvelle médiation sociale et mesure de la valeur .....	109
3.2.3 Quand la liquidité crée la valeur .....	111

3.2.3.1 A. Orléan et l'hypothèse mimétique .....	116
3.2.3.2 Les produits dérivés comme capital-monnaie .....	113
3.2.4 Valeur et expropriation financière .....	115
3.3 Sur l'autonomisation de la sphère financière : une tentative de réponse à travers le concept de capital fictif .....	122
3.3.1 J-M. Harribey : le mythe de l'autovalorisation du capital .....	123
3.3.1.1 La financiarisation comme redistribution de la valeur captée .....	123
3.3.1.2 Réponse de J-M. Harribey à A. Orléan : contre l'hypothèse mimétique .....	126
3.3.2 Pourquoi l'autonomisation de la finance n'est que relative? .....	131
CONCLUSION .....	141
BIBLIOGRAPHIE .....	147

## RÉSUMÉ

Ce travail de recherche se donne comme objectif de démontrer que l'économie de la connaissance et son corollaire la financiarisation ne sont pas des modalités d'un nouveau capitalisme qui se serait finalement autonomisé de la contrainte de l'accumulation du profit médiatisée par le travail abstrait. Il se présente comme une réponse théorique, qui pourrait permettre d'ouvrir des pistes de recherche confirmant ou infirmant cette hypothèse sur le plan empirique. Il s'agit de voir ce que la théorie de la valeur-travail peut apporter dans les débats autour de l'économie de la connaissance et de la financiarisation. Notre hypothèse consiste à défendre l'idée que la théorie de la valeur-travail, telle que formulée par Marx, nous permettra de saisir un certain nombre de confusions régnant dans les débats autour du capitalisme contemporain, entre autres, d'infirmar la thèse de la fin du travail, ainsi que d'apporter une réponse aux mystifications qui prêtent au capital la faculté de produire de la valeur. Notre recherche révèle que l'un des principaux problèmes relatif à la compréhension du capitalisme contemporain consiste à confondre richesse et valeur, plongeant ainsi de nombreuses théories dans des contradictions. De plus, le recours aux théoriciens du courant de la *Wertkritik* nous permet de comprendre pourquoi le capital semble poursuivre son accroissement tandis que l'économie productive s'essouffle.

Mots-clés : Capitalisme cognitif, économie de la connaissance, financiarisation de l'économie, économie politique, théorie de la valeur-travail, rente, produits dérivés.

## INTRODUCTION

Le 10 décembre 2003, membres de gouvernements, firmes multinationales et acteurs de la société civile se réunissent à Genève dans ce qui constituera le premier Sommet mondial sur la société de l'information (SMSI). Au cours de ce forum, il sera question de déterminer les nouvelles tangentes que devra suivre le développement de l'ensemble des pays du monde. Avec la prétention de « représenter les peuples du monde » (*Déclaration de principes du SMSI*, page 1, 2003), ce rassemblement concentrera toute son attention sur le développement de ladite société de l'information. L'objectif de ce sommet est de miser sur la médiation du développement des connaissances et des technologies de l'information et de la communication (TIC) afin de faciliter l'inclusion des divers pays dans une économie mondialisée. Cette focalisation sur les connaissances comme moteur du développement économique fait ressortir l'idée qu'elles soient passées d'un statut de levier de la croissance à celui de source de la croissance. Autrement dit, le SMSI se conclut sur la prétention à faire de la connaissance la nouvelle source de valeur du capitalisme. Ainsi l'esprit d'entreprise, trait caractéristique du capitalisme, se voit d'emblée associé aux termes progrès, bien-être et développement. Et, cette association naturelle reposerait sur une économie fondée sur la connaissance. À titre d'exemple, on retrouve dans la *Déclaration de principes* les paragraphes suivants :

Nous reconnaissons que l'éducation, le savoir, l'information et la communication sont à la base du progrès, de l'esprit d'entreprise et du bien-être de l'être humain. L'évolution rapide de ces technologies crée des occasions complètement nouvelles de parvenir à des niveaux de développement plus élevés. (*Déclaration de principes du SMSI*, 2003, p. 2)

Ou encore : « La répartition des fruits de la croissance alimentée par les TIC contribue à l'éradication de la pauvreté et au développement durable. » (*Déclaration de*

*principes du SMSI*, 2003, p. 7). La ligne est claire, le développement de la société de l'information est naturel, nécessaire et universel. Cette nouvelle société repose essentiellement sur le développement des connaissances qui améliorent les conditions de vie.

La tangente prise dans ces discours est le reflet de ce qui se produit au sein d'une partie de la communauté scientifique. Comme le remarque le sociologue Pietro Basso, avec le déploiement d'une économie mondialisée conjointement au développement considérable des connaissances et des TIC, certains auteurs n'hésitent pas à prophétiser jusqu'à l'avènement d'une société sans travail (Rifkin, 1995). Plus particulièrement,

Avec l'ère industrielle s'achèverait également l'ère du « travailler à la sueur de son front » et s'ouvrirait devant nous la boîte magique de l'ère postindustrielle, du travail intelligent, souple, léger, placé sous le signe de l'indépendance personnelle et de la créativité généralisée. Ce serait la fin du travail aliénant et de ses tourments, le début du travail social libre ainsi que du bonheur (possible) pour tous (ou presque) (Toffler, Gershunny, Sue). (Basso, 2005, p. 5).

Le travail serait devenu obsolète, et, par conséquent, la société qui reposait sur le travail industriel doit désormais céder sa place à une société reposant sur le progrès des TIC et de la connaissance.

La vaste et rapide propagation de cette nouvelle société de la connaissance occulte cependant une question essentielle : pourquoi ce changement de cap vers une production par la connaissance?

L'ampleur et la rapidité à laquelle se répand le concept de société de la connaissance ne doit pourtant pas faire oublier les contingences historiques de son orientation. Loin d'être naturel et anhistorique, ce concept prend naissance dans un cadre particulier d'économie capitaliste. Dans un mode de production capitaliste, ce qui conditionne la survie du modèle économique, c'est sa capacité à générer de la croissance. Et l'émergence d'une économie de la connaissance ne semble pas faire exception. La



croissance économique d'un pays correspond à la mesure de la variation du produit intérieur brut (PIB) d'une année à l'autre. Le PIB désigne, quant à lui, la valeur totale de la « production de richesse » effectuée par les agents économiques à l'intérieur d'un territoire (ménages, entreprises, administrations publiques...). Bien que cet outil présente de nombreuses insuffisances, il demeure une référence pour mesurer la croissance économique en prétendant mesurer la valeur totale de la *richesse* produite. L'économiste Jean-Marie Harribey affirme de son côté que le PIB constitue une mesure de la *valeur* produite, la richesse étant un concept plus large que cette dernière. Par valeur, nous entendons les biens ayant une valeur marchande. En ce sens, le développement d'une économie de la connaissance sera conditionné par sa capacité à produire de la valeur (marchande). Le passage vers une économie de la connaissance se voit donc justifié par le fait que celle-ci promet une accumulation de valeur, à tout le moins égale, sinon supérieure à l'accumulation portée par une économie de type industrielle.

Cependant, la transition vers une économie de la connaissance n'est peut-être pas aussi évidente et naturelle qu'elle le prétend. Et l'examen de cette transition devrait nous permettre de répondre à deux questions. Premièrement, qu'est-ce qui justifierait le passage vers un nouveau modèle d'accumulation de valeur? Autrement dit, pourquoi devoir changer la source de la valeur? Et, deuxièmement, en supposant que cette transition soit justifiée, un modèle de croissance fondée sur la connaissance est-il supérieur à un modèle de croissance reposant sur le travail industriel? Répondre à ces questions nécessite alors de remettre au centre du débat théorique la question essentielle de « l'origine et de la mesure de la richesse et de la valeur dans la société » (Harribey, 2013, p.7).

À l'instar de Marx et de la critique de l'économie politique, nous soutenons que la volonté de faire de la connaissance la source de la valeur est à chercher dans la question de la « nature » même de la valeur dans une économie de type capitaliste (tout en

évitant bien sûr le problème de la naturalisation de la valeur). Si les débats portant sur l'économie de la connaissance prennent la forme de ce qui semble une seule et même question – à savoir quel est le poids ou le rôle de la connaissance dans la production de valeur/ricesse/profit – une enquête approfondie sur ce qui différencie valeur/ricesse/profit pourrait suggérer une approche nouvelle. Ainsi, en reprenant la distinction entre valeur et richesse formulée par Marx ainsi que le courant de la *Wertkritik*, il serait possible de se focaliser sur la question du rôle de l'économie de la connaissance dans la production de valeur. Cette approche remet en cause les capacités de production de valeur que l'on semble aujourd'hui prêter à la connaissance. Les interrogations soulevées plus haut peuvent être reformulées ainsi : l'économie de la connaissance fait-elle de cette dernière la source de valeur ou s'agit-il simplement d'un virage discursif n'ayant rien changé à la production de valeur par le travail? La connaissance a-t-elle un impact sur la production de valeur et si oui, dans quelle mesure?

Les débats théoriques portant sur l'économie de la connaissance tournent essentiellement autour de l'enjeu suivant:

Les catégories, notamment le travail, la valeur, le capital, qui furent un point de départ de la critique de l'économie politique ne sont-elles pas obsolètes dès lors que le processus de valorisation du capital fait relativement moins appel à un travail dans sa forme industrielle classique et de plus en plus à la connaissance comme facteur décisif de la création de valeur? (Harribey, 2013, p. 213)

Afin de mieux saisir les hypothèses formulées dans ce contexte d'économie de la connaissance, il sera donc nécessaire d'examiner en détail une position semblant s'imposer au sein de la communauté scientifique, soit l'hypothèse du capitalisme cognitif.

Sans vouloir trop nous avancer sur le développement de l'argument qui sera fait dans ce mémoire, nous souhaitons tout de même éclairer la ligne argumentaire vers la-

quelle nous tendons. Ainsi, comme le fait remarquer Anselm Jappe dans un article intitulé *Travail abstrait ou travail immatériel*,

[l]’informatique, le cœur de la révolution de l’immatériel, loin de constituer un nouveau stade du capitalisme caractérisé par une augmentation ultérieure de productivité, porte plutôt à la crise car réduisant fortement – à un niveau historiquement inédit – l’emploi de travail vivant, elle réduit aussi la production de valeur. (Jappe, 2014)

En ce sens, l’économie de la connaissance, ou le post-fordisme comme les théoriciens du capitalisme cognitif aiment à l’appeler, ne serait pas un substitut à l’ancien modèle d’accumulation capitaliste, celui qui fonctionnait au travail industriel. Son existence voire son maintien, se base plutôt sur la financiarisation, c’est-à-dire sur le crédit et sur le « capital fictif ». Et Jappe de préciser

L’accumulation réelle manquante est remplacée par sa simulation, soit une explosion de crédit dans des dimensions astronomiques – et le crédit n’est rien d’autre qu’une consommation anticipée d’un futur gagné qui pourrait ne jamais arriver. (Jappe, 2014).

Nous pensons que l’économie de la connaissance repose sur le développement conjoint d’une exploitation accrue de la valeur produite par le travail, à travers le développement des TIC, ainsi que sur le développement sans précédent d’une accumulation de type financière, reposant sur l’endettement massif tant des États que des ménages. Ces deux aspects sont les revers d’une même médaille nous laissant croire qu’économie du savoir et financiarisation de l’économie sont intimement liées.

Il est important de remarquer que la valorisation des connaissances à travers un système de droits de propriété intellectuels (DPI) dépend exclusivement de la possibilité qu’ont ces connaissances de pouvoir être évaluées. Or, l’évaluation des actifs immatériels (et donc l’évaluation des DPI) s’effectue aujourd’hui à travers les marchés financiers. En ce sens, la marchandisation des actifs immatériels est étroitement liée au développement de la sphère financière. On comprend alors pourquoi Maxime Ouellet dira que « [l]e savoir n’est valorisable qu’à travers la spéculation boursière » (Ouellet, 2012, p. 21). Dans le même ordre d’idée, André Gorz expliquait en 2000 que

l'immatérialité du capital intellectuel est le plus apte à fonctionner comme promesse de marchés futurs illimités pour des marchandises d'une valeur non mesurable et, par conséquent, comme promesse de plus-value boursière illimitée. À condition, bien sûr, que ce capital soit une propriété protégée et qu'il occupe une position de monopole. (Gorz, 2000, p. 55).

Ce mémoire aura donc pour but de démontrer que le travail, que l'on parle de travail matériel aussi bien que de production de connaissances, demeure le seul producteur de valeur et qu'en conséquence, le capitalisme, pris dans les rouages de son autovalorisation, ne peut que concourir à l'épuisement de cette même valeur. Ou encore, comme le dit Anselm Jappe

[i]l ne peut exister un modèle d'accumulation basé sur l'information, le travail intellectuel, la culture ou généralement les services, car ce type d'activité crée trop peu de valeur – et celle-ci reste l'unique paramètre dans une société basée sur la valorisation du capital. Le capitalisme ne s'intéresse pas aux « activités », à « l'utilité » etc., mais seulement à la production de valeur. Et il ne suffit pas d'avoir travaillé pour créer de la valeur, il faut aussi l'avoir fait de manière à reproduire le capital avec lequel le salaire touché fut payé. (Jappe, 2014)

Malgré tout, nous devons reconnaître les efforts que fait le capital pour trouver d'autres formes de valorisation. Ceci expliquerait pourquoi, malgré le processus de dévalorisation du capital (voir chapitre 2), le capitalisme parvient à se maintenir à travers le développement de structures institutionnelles, qu'elles prennent la forme d'une économie de marché fondée sur la connaissance ou encore son corollaire la finance.

En somme, nous faisons l'hypothèse qu'un réexamen des théories portant sur l'économie de la connaissance, et ce, au regard d'une analyse approfondie du concept de valeur et de ce qu'il implique, nous permettra d'établir que, sous couvert d'une économie de la connaissance comme nouvelle médiation sociale faisant de la connaissance le nouveau facteur de production, il s'élabore en fait de nouvelles stratégies d'accumulation du capital fondées sur la connaissance. En se situant au regard des deux hypothèses présentées antérieurement – hypothèse dite du capitalisme cognitif et hypothèse de la financiarisation de l'économie –, nous entendons réaffirmer

l'importance d'une perspective critique à l'égard du concept de valeur afin de mieux saisir le rôle de la connaissance dans le mode de production capitaliste.

La démonstration de notre hypothèse repose sur plusieurs points. Il s'agira, d'une part, de prouver que la connaissance ne constitue pas une source de valeur en soi (sauf à la concevoir comme ce qu'elle est réellement une dépense de temps de travail) et, d'autre part, de montrer que la finance et la marchandisation du savoir sont deux formes que prend le capitalisme pour conserver une croissance du capital. Ainsi, notre mémoire sera composé de trois chapitres. Dans un premier temps, il s'agira d'identifier ce qu'on désigne par économie de la connaissance. En ce sens, ce premier chapitre se consacrera à délimiter les concepts de savoir, connaissance et information afin d'avoir un aperçu global de ce qui est soutenu par le concept vaste et vague d'économie de la connaissance. Aussi nous en profiterons pour préciser pourquoi nous choisissons ce terme plutôt que celui d'économie du savoir. Le deuxième chapitre de ce mémoire consistera essentiellement à présenter puis, à critiquer la théorie dite du capitalisme cognitif. Ce sera également l'occasion de faire le lien entre l'économie de la connaissance et la financiarisation de l'économie notamment par le truchement d'auteurs néolibéraux tels Machlup et F. von Hayek. Enfin, le troisième chapitre se chargera de répondre à la question de la financiarisation de l'économie tout en rappelant le rôle que peut jouer la connaissance dans la production de valeur et dans le maintien du capitalisme.

## CHAPITRE I

### L'ÉCONOMIE DE LA CONNAISSANCE : UNE DÉFINITION

Économie du savoir, économie informationnelle, société de l'information, économie de l'immatériel, *knowledge-based society*, économie de la connaissance ou économie fondée sur la connaissance, tous ces concepts semblent vouloir traiter d'une réalité similaire et pourtant choisissent des termes bien différents pour la désigner. Avant d'aborder plus en profondeur notre question de recherche, une clarification conceptuelle s'impose. Le but de ce chapitre sera triple. Premièrement, établir une distinction claire entre savoir, connaissance et information. Ensuite, il s'agira de poser les fondements de ce que l'on entend communément par économie de la connaissance; ce sera également l'occasion de justifier pourquoi nous choisissons cette expression plutôt qu'une autre. Enfin, nous amorcerons la discussion sur les liens qui existent entre la montée de la finance et le développement de l'économie du savoir.

#### 1.1 Différence entre savoir, connaissance et information

Le type d'économie sur lequel nous portons notre attention trouve son équivalent en anglais sous le concept de *knowledge-based society*. La particularité du terme *knowlegde* est qu'il peut se traduire de deux manières différentes en français, soit les termes savoir et connaissance. Si ces deux termes s'emploient régulièrement comme synonymes, ils ont pourtant leur signification propre. Cette particularité du terme *knowledge* comme ambivalent a notamment été soulignée par l'économiste

Fritz Machlup dans son œuvre *Knowledge : its creation, distribution, and economic significance*, où il relève la difficulté de traduire *knowledge based-society*. La tendance consiste à traduire *knowledge* par connaissance, bien que paradoxalement on entende beaucoup plus souvent parler d'économie du savoir. Autre concept amplement utilisé, celui de société de l'information (d'où le SMSI qui se traduit en anglais par WSKS *World Summit on Knowledge Society*). Tous ces termes semblent s'alterner et se substituer l'un l'autre alors qu'ils ont pourtant chacun leur spécificité.

Fritz Machlup, dont l'intention consiste à vouloir étendre la question de la production et distribution du *knowledge* à la science économique, s'essaie lui-même à une catégorisation de ce que l'on entend par ce concept. Cet économiste commence son essai par le constat du double sens du terme *knowledge*, un terme qui désigne aussi bien ce qui est connu (« *that which is known* ») et ce que nous savons (« *our state of knowing it* ») (Machlup, 1980, p. 27). Nous avons choisi de traduire « *state of knowing* » par « ce que nous savons » étant donné le sens que F. Machlup attribue à cette expression. En effet, ce que nous savons est le fruit d'activités telles que parler/écouter, lire/écrire ou encore découvrir, inventer avoir l'intuition de quelque chose, ce savoir est le résultat d'un processus social de production/création et dépend donc de sa transmission, de son apprentissage. En contrepartie, ce que nous connaissons, nous dit F. Machlup, existe dès lors qu'une seule personne la possède (Machlup, 1980, p. 28), il s'agit de quelque chose d'ordre individuel/personnel. Cela n'implique aucunement que la connaissance émergerait d'un espace qui transcenderait le social. Ce que nous dit l'auteur, c'est que cette connaissance est d'abord le fruit d'une production qui résulterait plus de la découverte, de l'invention et de l'intuition que de l'interaction entre un émetteur et un récepteur. Une fois cette production internalisée sous forme de contenu plutôt que de processus, elle devient connaissance pour l'individu qui la détient. C'est en ce sens que l'attention de cet auteur se portera tout particulièrement sur le savoir et non la connaissance, quoique les deux soient souvent entremêlés ou difficilement distinguables. Ce qui intéresse l'économiste, la valeur

que l'on peut tirer du *knowledge*, ne vient pas de son contenu mais du fait qu'il soit une capacité de production. Mais, avant de continuer plus loin sur la valeur économique attribuée au savoir, nous souhaitons faire un détour vers l'ouvrage *L'immatériel* d'André Gorz dans lequel il propose une distinction entre connaissance et savoir qui, bien que semblable à celle proposée par Machlup, suggère que le virage économique actuel porte plus sur la connaissance que sur le savoir.

André Gorz reprend donc sensiblement la même différenciation entre ce que l'on sait et ce que l'on connaît, en rappelant que le terme savoir se rapproche plus de l'expérience (dans le sens par exemple du savoir-faire), tandis que le terme connaissance réfère plutôt à l'aspect codifié, plus abstrait de ce que l'on apprend. À titre d'exemple, André Gorz affirme que l'on peut savoir parler une langue sans la connaître, puisque la connaissance de cette langue serait dans l'apprentissage de sa structure, de ses règles (grammaire, conjugaison, etc.) (Gorz, 2003, p. 46). Le savoir est pratique (en tant que capacité à se produire soi-même), il s'apprend mais ne s'enseigne pas. La connaissance en revanche est un savoir formalisé qui peut être enseigné. Il est plus aisé de savoir, puis de connaître (ou, pour reprendre l'exemple de la langue, il nous est possible de savoir une langue sans en connaître ses règles formalisées). La connaissance, nous dit A. Gorz, est la codification/formalisation de ces savoirs qui peut aboutir à leur dénaturalisation. Il y a dénaturalisation des savoirs dans la mesure où ceux-ci, devenus connaissances à travers la professionnalisation, se voient conditionnés à des fins commerciales. Il y aura là un processus d'aliénation du savoir devenu marchandise. La professionnalisation des connaissances serait une sorte de filtre économique restreignant les savoirs à une forme marchande. A. Gorz fait ici un parallèle avec la distinction qu'il faut établir entre richesse et valeur (distinction que nous aborderons plus en détail au chapitre 2). Là où la richesse déborde le cadre de la simple valeur économique propre à la société capitaliste, on retrouve son équivalent dans le savoir qui lui aussi dépasserait la simple codification/formalisation du savoir en connaissance.



Sans vraiment parler d'économie de la connaissance (A. Gorz préfère plutôt parler d'économie de l'immatériel), son interprétation du terme connaissance et son analyse des transformations de l'économie nous laisse entendre qu'un terme approprié pour désigner ces transformations serait celui d'économie de la connaissance. En effet, si l'on souhaite mesurer la production de quelque chose d'immatériel (savoir, connaissance, idées etc.), et en remarquant que le savoir est de l'ordre du précognitif, de l'informel, du subjectif, il devient alors plus aisé de quantifier quelque chose de plus formel, plus abstrait, ce qui permettrait d'établir un étalon commun. Ce à quoi semble correspondre le terme de connaissance.

De son côté, l'économiste Dominique Foray en arrive à la même conclusion mais en empruntant un raisonnement fort différent. Ce qu'il entend par savoir se trouve être une partie du concept plus global de connaissance. Il définit les savoirs comme

les connaissances, dont la propriété essentielle est de pouvoir par elles-mêmes engendrer de nouvelles connaissances; la connaissance est d'abord une capacité cognitive, ce qui la distingue nettement de l'information. (Foray, 2000, p. 7).

Pour Foray, l'économie des savoirs devrait intégrer

non seulement les formes délibérées de production et d'acquisition, correspondant aux grandes institutions de l'éducation et de la recherche, mais aussi le vaste domaine des processus d'apprentissage [...]. Par extension, cette économie du savoir engloberait donc la compétence, la capacité à apprendre. (Foray, 2000, p. 8)

À la différence de Gorz qui prend soin de séparer l'activité de savoir de l'activité de connaître, Foray choisit plutôt d'inclure le savoir comme capacité cognitive (concept en ce sens proche de celui défini par A. Gorz comme activité précognitive) à l'intérieur de concept de connaissance. Mais sa saisie de la connaissance ne s'arrête pas là puisque D. Foray insiste sur la distinction qui doit être faite également entre connaissance et information, précision que F. Machlup abordait déjà dans son œuvre. L'espace que consacre Machlup à cette distinction dans son œuvre est cependant réduite (3 pages). Son point est le suivant:

Linguistically, the difference between “knowledge” and “information” lies chiefly in the verb form: to *inform* is an activity by which knowledge is conveyed; to *know* may be the result of having been informed. “Information” as the act of informing is designed to produce a state of knowing in someone’s mind. “Information” as that which is being communicated becomes identical with “Knowledge” in the sense of that which is known. (Machlup, 1980, p. 56)

Donc, selon cet auteur, la différence entre ces deux termes réside principalement dans le sens que prend le concept « informer » dans sa forme verbale. Autrement dit, contrairement à la connaissance qui réfère à l’état de ce qui est connu, le terme information n’implique pas nécessairement que le contenu informationnel soit transmis. L’information existerait indépendamment de toute réception en tant que contenu abstrait. Et, en ce sens, on voit ici poindre l’idée d’une information indépendante de son contexte d’émergence, justifiant ainsi une conception de l’information qui ne s’embarrasse pas de son sens et donc de sa véracité, une information ne peut être vraie, fausse, imprécise, trompeuse, décevante, seule la connaissance peut l’être une fois l’information traitée (Machlup, 1980, p. 57). En revanche, F. Machlup soutient qu’il existe beaucoup d’exemples justifiant l’interchangeabilité des termes connaissance et information, là où les contenus de l’information et les contenus de la connaissance transmis et reçus à travers le processus d’information sont les mêmes. Ainsi, pour cet auteur ainsi que pour d’autres de l’école autrichienne (notamment F. Hayek): « All information, in the sense of the contents conveyed, is knowledge, although not all knowledge may properly be called information » (Machlup, 1980, p. 58).

Cette volonté de faire de l’information et de la connaissance des synonymes (malgré leurs différences) s’inscrit dans un contexte scientifique particulier. Si la question des probabilités n’est pas nouvelle, le XX<sup>e</sup> siècle voit pourtant apparaître la formalisation de la théorie des probabilités. Dans ce paradigme scientifique,

l’univers peut être décrit par un ensemble fini (mais très grand) d’états auxquels on peut assigner des probabilités [Laffont, 1989]. La connaissance est améliorée lorsque l’on obtient une meilleure estimation de tel ou tel état. La connaissance peut donc être exprimée par un vecteur de probabilités relatif à un ensemble prédéfini d’états. (Foray, 2000, p. 8-9)

Parallèlement à cette définition de la connaissance-information en termes de probabilités, se développe également autour des années 1950 la fameuse théorie de l'information du mathématicien Claude Shannon. Ce contexte particulier, alliant développement des technologies de l'information et de la communication, théorie de l'information et théorie des probabilités, aura eu pour conséquence de marquer profondément le sens que prendront les termes connaissance et information, notamment en tant que synonymes. Ce que la théorie de l'information nous dit de l'information, le philosophe Jean Robillard nous le résume ainsi

L'idée – géniale – fut de s'inspirer de la thermodynamique de Maxwell, et de mettre en relief le concept d'incertitude imbriqué dans le calcul de l'entropie, afin d'illustrer comment un phénomène de communication non seulement lui ressemblait, mais trouvait là les fondements nécessaires à toute interprétation quelle qu'elle soit de ce qui se passe lorsqu'un signal quelconque, émis à partir d'une source déterminée, transite via un canal dont on sait seulement avec assurance qu'il est un lieu de transit stochastique<sup>1</sup>, et aboutit à l'autre extrémité passablement réduit en force et en clarté, parce que réduit en nombre; ce phénomène n'est explicable qu'en vertu d'une hypothèse ergodique stipulant que ce processus aléatoire ne produit d'événement connaissable qu'en vertu de la considération de la stabilité de la source à partir de laquelle a lieu le transit. La probabilité que la réception des signaux soit quantitativement équivalente à l'entrée et à la sortie du canal devient ainsi le résultat d'un calcul, le résultat étant que l'information y est ensuite définie comme la réduction de cette incertitude. (Robillard, 2006)

Dans ce contexte scientifique particulier, il se produit une sorte d'équivalence entre connaissance et information, des termes ayant pourtant leurs différences.

À l'instar de Machlup, nous devons souligner la spécificité de l'information qui en fait une source de connaissance abstraite de son contexte. Comme le remarque Jean Robillard :

il est bien connu que la théorie de Shannon ne fait aucune place à la dimension sémantique de l'information; l'auteur l'a lui-même écrit en introduction de son opuscule. Le concept shannonien d'information n'est pas un concept utile d'un point de sémantique dans la mesure où il réfère uniquement à une quantité (mesurée en bits) d'information transmise dans un signal par le truchement d'un canal. (Robillard, 2006)

---

<sup>1</sup> Étude des phénomènes aléatoires dépendant du temps. À ce titre, c'est une extension de la théorie des probabilités

L'information existerait donc indépendamment de son traitement ou, pourrions-nous dire, indépendamment de sa traduction sous forme de connaissances. Le savoir, la capacité précognitive d'appréhension du monde (souvent désigné comme une capacité tacite d'apprentissage) serait donc ce qui permettrait la transformation de l'information en connaissances. Ainsi, contrairement à l'information, la connaissance se rattacherait à un sujet ou groupe de sujets et en ce sens serait porteur d'un sens spécifique. La connaissance serait connaissance de quelque chose à propos d'un état du monde auquel elle réfère. Il découle de ce qui vient d'être dit que la connaissance porte en elle l'attribut de la véracité. Une connaissance peut être vraie ou fausse, et c'est par cet attribut qu'il nous est possible de parler en termes de connaissances scientifiques. La différence entre connaissance et information résiderait dans la notion de sens spécifique au concept de connaissance, ce que J. Robillard résume en disant :

autre particularité de la connaissance, elle peut être vraie ou fausse, précisément en raison de cette relation de signification, ce que ne peut être une information au sens de Shannon, laquelle n'est que probable à divers degrés et à diverses conditions, sur la base du calcul de l'évaluation statistique de la transmission de bits par un signal. (Robillard, 2006)

## 1.2 Société de l'information, économie du savoir et économie de la connaissance

La question du rôle de la connaissance dans le développement des sociétés est loin d'être nouveau. À cet égard, beaucoup d'économistes feront, par exemple, référence à la formule d'Adam Smith rappelant qu'après quantités d'heures de travail et d'apprentissage, un homme éduqué peut être comparé à une machine dispendieuse. Si le rôle de la connaissance dans la production a depuis longtemps été reconnu, les discours portant sur l'économie de la connaissance, la société de l'information, etc. semblent vouloir mettre l'emphase sur quelque chose de nouveau, la constitution d'un

modèle de développement fondé de plus en plus sur la ressource connaissance. Comme l'a fait remarquer Fritz Machlup à partir des années 1970, il ne s'agit plus seulement de s'intéresser à la connaissance comme simple instrument permettant une augmentation de la productivité. Si ce fait demeure encore vrai aujourd'hui, F. Machlup tend à se démarquer de ses prédécesseurs grâce à une conception étendue du concept de connaissance, un concept qui ne se limiterait plus seulement aux connaissances productives mais aussi à celles improductives (Machlup, 1980, p. 6).

Au tournant des années 1970, les écrits portant sur ces enjeux n'essaient pas de différencier information et connaissance. Ainsi, ces termes sont souvent employés en tant que synonymes. Au cours de la dernière décennie, l'expression « société de l'information » semble s'être imposée, non suite à une victoire théorique sur les autres expressions concurrentes mais en raison de son utilisation récurrente dans les documents officiels issus des organisations internationales tels le FMI, l'OMC, l'OCDE, etc. Qui plus est, cette expression fera office de nom lors d'un sommet consacré à ces enjeux dans les années 2000 : le Sommet mondial sur la société de l'information.

Cependant, l'emploi de cette expression est antérieur à son apparition dans les documents officiels. Comme le dit Sally Burch :

En 1973, le sociologue étatsunien Daniel Bell a introduit la notion de société de l'information dans son livre intitulé *Vers la société post-industrielle*, où il avance que celle-ci sera axée sur la connaissance théorique et où il considère que les services fondés sur la connaissance devront devenir la structure centrale de la nouvelle économie et d'une société s'appuyant sur l'information, dans laquelle les idéologies seraient superflues. (Burch, 2005)

Ce fut ensuite au tour d'Alvin Toffler d'aborder la question du rôle de la connaissance/information dans l'économie. Pour ce dernier, si l'évolution vers le capital-savoir est une réalité, elle devra s'exprimer à travers une économie de symboles.

Alvin Toffler va jusqu'à prédire la prochaine dématérialisation du capital et sa transformation en « symboles qui ne représentent eux-mêmes que d'autres symboles, en-

clos dans les mémoires et la pensée des hommes – ou des ordinateurs ». Le travail de la terre et les machines industrielles seraient ainsi en passe de céder la place au savoir comme ressource économique dominante. Dans le droit-fil de la révolution informatique, le triomphe de l'« immatériel » annoncerait que le pouvoir appartiendra à celui qui sait manipuler les symboles, maîtriser les sources d'information, gérer et exploiter les connaissances. [...] S'il ne s'exprime pas en philosophe, A. Toffler n'en réclame pas moins les efforts des théoriciens de la connaissance : « Le savoir est encore plus mal réparti que les armes et la richesse. Il en résulte qu'une redistribution du savoir (et surtout du savoir sur le savoir) est plus importante encore qu'une redistribution des autres ressources, qu'elle peut d'ailleurs engendrer. » » (Besnier, 2005)

Ce qui ressort de ces textes, c'est le constat généralisé que l'économie qui se déroule devant nous est une économie de la production et de la distribution de la connaissance/information. Cette époque voit également le développement sans précédent de nouvelles technologies de l'information et de la communication (TIC). Ce contexte particulier fera de la notion de « société de l'information », le vecteur par excellence du développement de la globalisation néolibérale qui visait principalement à accélérer l'instauration d'un marché mondial ouvert et « autorégulé » (Burch, 2005).

Si de nombreuses interprétations de ce que constitue l'économie de la connaissance font la part belle aux TIC comme vecteur essentiel de la mise en place de cette nouvelle économie (notamment les travaux de Manuel Castells que nous aborderons plus loin), elle ne peut cependant être réduite à un simple déterminisme technologique. Comme le remarque le sociologue Nico Stehr:

knowledge and information always have had a critical function in the economic affairs, particularly in economic growth. We do know, not merely because of Marx, that technological developments have had a decisive impact on the nature of the productive process, the standard of living, the prosperity of societies, and the forms of social organization of production. Nonetheless, the rise of knowledge societies signals a consequential transformation of societies and a historical discontinuity that goes beyond any simple recognition of the socioeconomic role of knowledge throughout history. (Stehr, 1990, p. 66)

Dans la plupart des cas, les discussions sur la société de l'information se cantonnent dans des enjeux de production, traduction et transmission de données (*datas*) rendus possible grâce aux progrès des TIC (à titre d'exemple, un parle souvent de la reproduction d'un logiciel ou d'un livre dont les coûts tendraient vers 0). Le sociologue

Manuel Castells dans son œuvre *La société en réseau* soutient que la nouvelle société (ou société en réseau comme il l'appelle) est le fruit d'un nouveau paradigme technologique insufflé par le développement des moyens de traitement de l'information, c'est l'ère de l'informationnalisme. En d'autres termes, « in the new, informational mode of development the source of productivity lies in technology of knowledge generation, information processing, and symbol communication » (Castells, 1996, p. 17). La particularité de la société en réseau contrairement à la société de l'information, nous dit Castells, c'est que le concept d'information n'implique rien de plus que l'affirmation selon laquelle l'information est importante dans l'ensemble des sociétés, tandis que le terme informationnel (propre à la société en réseau) indique une forme spécifique d'organisation sociale où la production d'information, son traitement et sa transmission sont devenus la principale source de valeur (tant d'un point de vue social que d'un point de vue économique) (Stehr, 1990, p. 69). On retrouve donc chez Castells, et ce, malgré de nombreux passages où il suggère un certain déterminisme technologique, la particularité d'une société, d'une économie informationnelle s'infiltrant dans chacun des pores de la société. Si la société est informationnelle, ce n'est pas seulement parce qu'elle se fonde sur l'information mais parce que

the cultural–institutional attributes of the whole social system must be included in the diffusion and implementation of the new technological paradigm, as the industrial economy was not merely based on the use of new sources of energy for manufacturing but on the emergence of an industrial culture, characterized by a new social and technical division of labor. (Castells, 1996, p. 100)

La mise en place de la société de l'information repose donc sur trois arguments : premièrement, le développement des TIC. Deuxièmement, des transformations à la fois dans les connaissances scientifiques et dans l'organisation en profondeur des sociétés qui en résulteront. Et troisièmement, le postulat que ces modifications sont naturelles, universelles et nécessairement bénéfiques pour l'homme. S'il change de nom, ce raisonnement demeure le même et qualifie aujourd'hui ce que l'on nomme la société de la connaissance (Breton, 2005).

Dans l'ouvrage *Enjeux de mots : regards multiculturels sur les sociétés de l'information*, Sally Burch fait état de l'évolution des termes usités pour désigner cette nouvelle société et économie fondée sur la connaissance. Elle précise que la notion de société de la connaissance, apparue vers la fin des années 1990, est utilisée en particulier dans les milieux universitaires comme alternative à la notion de société de l'information (Burch, 2005).

Si les concepts d'économie de l'information et d'économie de la connaissance semblent se substituer l'un l'autre, il demeure toutefois important de pouvoir les distinguer. Aussi Yves Courier, chercheur en science de l'information souligne que :

Le terme de société de l'information fait référence aux processus de saisie, de traitement et de communication des informations nécessaires, au sens le plus large du terme « information ». Selon les termes de Castells, la société de l'information « intègre savoir et information à tous les processus de production et de distribution matérielle » [Castells, 1998, p. 120]. Avec le terme de société de la connaissance, on met l'accent sur le fait que les agents économiques doivent posséder des qualifications supérieures qu'ils mettront à contribution dans l'exercice de leurs métiers. La société de la connaissance est basée sur « la capacité technologique à utiliser comme force productive directe ce qui fait la singularité biologique de notre espèce : son aptitude supérieure à manier les symboles. » [Castells, 1998, p. 121]. (Courier, 2000)

Cette distinction fait écho à celle que nous voyions plus haut entre connaissance et information. En effet, c'est dans la même veine que Dominique Foray affirmait que la connaissance possède quelque chose de plus que l'information. Là où l'information reste un ensemble de données inertes ne pouvant engendrer de nouvelles connaissances, la connaissance quant à elle possède la capacité de les produire. Si l'information se caractérise par sa reproductibilité, la connaissance elle, est avant tout capacité d'apprentissage ou encore compétence, pour reprendre un terme couramment utilisé dans ces débats.

Le concept de société/économie de l'information semble concentrer son attention exclusivement sur le développement des technologies et de l'information comme support d'un nouveau mode de production. Si les TIC permettent une baisse des



coûts de transmission et de codification des connaissances et favorisent la transmission et la codification de connaissances complexes, l'erreur souvent commise est de réduire les transformations économiques aux TIC ou à l'information. Comme le remarquent Philippe Moati et El Mouhoub Mouhoud,

Les TIC ne constituent qu'un support de la connaissance parmi d'autres. De même, si les agents ont accès à l'information à des coûts décroissants, en particulier grâce à ces TIC, cela ne signifie pas pour autant que cette information leur sera utile, s'ils ne possèdent pas les compétences permettant de transformer l'information en nouvelles connaissances (Delapierre, Moati, Mouhoud, 2000)

Le concept d'économie de la connaissance apparaît alors plus complet que celui de société de l'information pour désigner les changements économiques contemporains.

### 1.3 Qu'est-ce que l'économie de la connaissance?

#### 1.3.1 Une définition

L'objet de ce mémoire sera donc le concept d'économie de la connaissance entendu dans son sens le plus large possible. Par économie de la connaissance, nous entendons l'ensemble des processus de marchandisation, qu'ils s'opèrent dans la sphère de l'information ou dans la sphère du savoir. Ces deux aspects réfèrent à deux modalités différentes de la marchandisation des connaissances.

L'économie de l'information comme nous l'avons vu, fait avant tout référence au développement des TIC. Pour Dominique Foray, cet événement constitue le support essentiel à l'accroissement sur le long terme de rôle économique du savoir. À cet accroissement du rôle économique du savoir correspond trois tendances :

l'augmentation de la part du capital intangible dans le stock réel de capital, l'expansion des industries de la connaissance et la montée des emplois hautement qualifiés (Foray, 2000, p. 19). Comme le dit D. Foray :

avec les TIC, l'économie fondée sur la connaissance a rencontré une base technologique approprié et [...] il y a désormais une consolidation mutuelle entre l'essor des activités intensives en connaissance et la production et la diffusion des nouvelles TIC. (Foray, 2000, p. 24)

Il poursuit en attribuant aux TIC trois propriétés qui sont : des gains considérables de productivité, le développement des industries de la connaissance et l'adoption de nouveaux modèles organisationnels (*Ibid.*, p. 25). Cette dernière propriété est essentielle car sans elle, l'introduction de TIC au sein d'une entreprise ne garantit pas les gains de productivité qu'elles permettraient d'apporter (*Ibid.*, p. 26-27). Pour que les gains de productivités attribuables aux TIC se manifestent, une entreprise doit adopter de nouveaux modèles organisationnels qui accompagneront l'introduction de TIC.

Cette remarque nous permet de rappeler la différence qu'il existe entre information (comme connaissance codifiée) et savoir (comme connaissance tacite). Il ne suffit pas de posséder une nouvelle information pour en profiter, encore faut-il *savoir* la traiter. Le traitement de l'information nécessite un apprentissage préalable. L'économie du savoir (connaissance tacite) fait appel à la formation, à l'apprentissage, au développement de compétences. Dans l'économie de la connaissance il faut donc être en mesure de mobiliser ses compétences personnelles, il faut se faire valoir non plus seulement comme détenteur de force de travail mais surtout comme capital humain.

Contrairement à l'économie de l'information où la reproduction de l'information se fait à des coûts quasiment nuls, l'économie du savoir, elle, est plus complexe et plus couteuse. L'investissement dans la formation possède intrinsèquement une dimension aléatoire. Ce qui fera dire à Mouhoud et Plihon que

la transformation de cette information en connaissances opérationnelles, est beaucoup plus difficile. Elle nécessite la mise en place, par chaque firme, d'une capacité

d'absorption, c'est-à-dire d'une capacité d'apprentissage suffisante pour mobiliser en interne les savoirs créés ailleurs (Mouhoud, Plihon, 2007, p. 12)

Dans cette nouvelle économie, le renouvellement, la capacité de s'adapter et d'innover incombe donc aussi bien aux entreprises qu'aux travailleurs devenus capital humain.

Déjà en 1912, dans sa *Théorie de l'évolution économique*, Joseph Schumpeter présentait le système capitaliste comme un système instable, constamment mû par des changements technologiques. La concurrence entre entrepreneurs les pousse à constamment introduire de nouvelles techniques ou technologies afin d'accroître la productivité. Cependant, à la différence de ce qu'avançait J. Schumpeter, l'économie de la connaissance ne serait plus caractérisée par une alternance entre phase courte (constructions de nouvelles capacités) et phase longue (exploitation des nouvelles capacités) mais serait désormais un régime d'innovation permanente (Foray, 2000, p. 29).

Cette contrainte d'innovation imposerait ainsi aux entrepreneurs d'investir dans une nouvelle forme de capital qui soit moins rigide, plus fluide (ou liquide) que le capital tangible, on parle alors de capital intangible ou encore d'actif immatériel. Avec la venue des TIC et le développement de la production des services personnalisés, il se produit un changement « auto-entretenu des méthodes de travail et de l'organisation interne des entreprises. » (Plihon, 2009, p. 10). Pour Dominique Plihon, le principal objectif est devenu la recherche de flexibilité,

c'est-à-dire l'adaptation permanente à l'évolution de la demande de services personnalisés par la diffusion des TIC, des équipements programmables et des innovations organisationnelles. L'entreprise n'est plus structurée d'une manière hiérarchique pour encadrer des milliers d'ouvriers [...]. L'organigramme (de l'entreprise) ressemble moins à une pyramide qu'à un réseau, c'est ainsi que se développent des « entreprises-réseau » (Plihon, 2009, p. 11).

Le nouveau modèle se présenterait comme un modèle interactif où l'information n'est plus donnée par le haut mais est distribuée entre les travailleurs. La particularité de ce nouveau régime d'accumulation résiderait dans le capital humain ou comme le re-

marque Dominique Plihon: « Le moteur de la création de richesses par l'entreprise est son capital intellectuel, le capital physique devenant secondaire. » (*Ibid.*, p.11). En affirmant ceci, l'économiste soutient également l'idée selon laquelle nous serions passés d'une division technique du travail (statique et fondé sur une relation fixe entre produit et machine) à une division cognitive destinée à valoriser le capital intellectuel.

### 1.3.2 Propriétés de l'économie de la connaissance

Ayant délimité les contours du concept d'économie de la connaissance comme regroupant aussi bien « l'économie du savoir » que « l'économie de l'information », il sera désormais question des caractéristiques de cette économie. Tout d'abord, il convient de souligner que, si la production est immatérielle, alors il n'y a plus de limite physique à sa reproductibilité (Plihon, 2009, p. 18) permettant ainsi aux entreprises de réaliser des rendements croissants. En effet, les TIC, en facilitant les processus de codification et de reproduction de la connaissance, permettent de revoir les coûts unitaires à la baisse tout en améliorant la productivité à mesure que les entreprises accroissent leur échelle de production (*Ibid.*, p. 13). Ne pouvant plus tirer d'avantage comparatif d'une baisse des coûts de production, les entreprises en concurrence dépendent de plus en plus des capacités d'apprentissage, de l'interface avec les clients, de l'image de marque. À cet égard, D. Plihon dira que

Pour développer cet avantage concurrentiel, l'investissement doit se faire dans les actifs immatériels c'est-à-dire, le capital immatériel de l'entreprise compris comme l'ensemble de la formation, du marketing, de la R&D et des réalisations et acquisitions de logiciels. (*Ibid.*, p. 13)

Mais les investissements dans l'immatériel, s'ils ont un fort potentiel de rendement, demeurent très incertains. Si les investissements ne portent pas leur fruit, ils seront intégralement perdus. L'incertitude de l'investissement est le propre de ce genre d'actif. Les dépenses en publicité, marketing, formations, logiciels etc. sont propres à chaque entreprise et il est ainsi impossible de transférer ce genre d'investissement vers une autre entreprise (*Ibid.*, p. 13). Les actifs immatériels sont donc l'une des caractéristiques de cette économie de la connaissance

Cette économie possède également la caractéristique que son produit, la connaissance, est non-rivale, non-exclusive et cumulative (Foray, 2000, p. 59). La non-rivalité peut s'expliquer de la manière suivante : l'usage de la connaissance par une personne n'empêchera pas son usage par une autre personne contrairement à une pomme qui, si elle est consommée, n'est alors plus disponible comme marchandise pour une autre personne. Quant à la non-exclusivité, il est important de remarquer la difficulté de pouvoir avoir un contrôle exclusif sur une connaissance. À titre d'exemple, il suffit qu'un produit de haute technologie soit rendu accessible sur le marché pour que peu de temps après les concurrents en fassent une source d'information (Foray, 2000, p. 60). En se répandant, la connaissance constitue une externalité positive. Elle est une potentialité pouvant être utilisée de diverses manières y compris de façon autre que celle prévue par le ou les producteurs d'une connaissance. À cela, s'ajoute le fait que de telles connaissances peuvent parfaitement s'accumuler et contribuer au progrès des connaissances en général. Ces propriétés particulières de la connaissance (non-rivalité, non-exclusivité et cumulativité) font en sorte que la connaissance relève du domaine public. En ce sens, comme le soutient D. Plihon, « les avantages procurés par la connaissance échappent à la logique du marché. La connaissance a une valeur d'usage mais sa valeur d'échange est indéterminée » (Plihon, 2009, p. 14).

Dans le même sens, D. Foray défend l'idée que la connaissance s'inscrit dans le domaine public car « dire de la connaissance qu'elle est publique signifie qu'il n'est pas possible de s'appuyer exclusivement sur un système de marché concurrentiel pour en assurer de manière efficiente la production. » (Foray, 2000, p. 64). Et d'ajouter :

[p]uisque le coût marginal d'usage est nul, l'économie ne peut se conformer aux règles de fixation des prix sur la base des coûts marginaux car l'usage de la connaissance existante serait alors gratuit et il deviendrait impossible de compenser financièrement le fait qu'une connaissance soit utilisée un grand nombre de fois. (*Ibid.*, p. 62).

Pendant, si l'usage de la connaissance devrait être gratuit (puisque son coût d'usage tend à être nul), sa production en revanche demeure très coûteuse. De ce fait, le coût de toutes les ressources nécessaires pour produire lesdites connaissances doivent être couvertes par la *valeur économique* de la connaissance créée. Il faut donc nous dit D. Foray, « donner aux agents privés les moyens de s'approprier les bénéfices pécuniaires associés à l'usage de la connaissance, ce qui implique qu'un prix soit payé pour cet usage; or ceci n'est possible que si l'usage de la connaissance est restreint. » (*Ibid.*, p. 65)

Restreindre l'usage de la connaissance peut se faire de plusieurs manières que ce soit à travers l'usage de droits d'auteurs ou de droits de propriété intellectuelle (formes que nous aurons l'occasion d'approfondir plus tard dans ce mémoire), mais quelle que soit la particularité de cette restriction, l'idée demeure pour les entreprises de pouvoir « bénéficier d'une rente de situation pour amortir leurs coûts de recherche et développement sur une masse importante de consommateurs. » (Plihon, 2000, p. 15).

En voulant faire de la connaissance le moteur de l'économie, le mode d'accumulation capitaliste se voit confronté à certains problèmes inhérents à la « nature » de la connaissance. La substitution d'un mode de production par le travail matériel par un mode de production par la connaissance, doit également répondre par un nouveau mode de financement. Financer une économie de la connaissance comme le remarquent Mouhoud et Plihon, c'est tenter de répondre aux problèmes

d'incertitude inhérente à l'innovation, de la valorisation de la connaissance en tant que bien économique et de l'appropriation du capital des entreprises engagées dans l'accumulation d'actifs immatériels fondés sur la connaissance. (Mouhoud, Plihon, 2007, p.18)

Leur hypothèse consiste à dire que c'est par les institutions du capitalisme financier, que le financement d'une telle économie peut être rendue possible. De ce point de vue, « les principaux arrangements institutionnels du capitalisme financier sont endogènes à l'économie du savoir. » (*Ibid.*, p. 18). D'autres auteurs s'inscrivent dans cette perspective, c'est notamment le cas de Maxime Ouellet qui, de son côté, affirme que « Le savoir n'est valorisable qu'à travers la spéculation boursière » (Ouellet, 2012, p. 21). Le travail immatériel et les connaissances sont dépendants du marché pour exister en tant que catégories économiques. (Mouhoud, Plihon, 2007, p. 14) ou comme le disait déjà André Gorz à propos du capital intellectuel,

l'immatérialité du capital intellectuel est le plus apte à fonctionner comme promesse de marchés futurs illimités pour des marchandises d'une valeur non mesurable et, par conséquent, comme promesse de plus-value boursière illimitées. À condition, bien sûr, que ce capital soit une propriété protégée et qu'il occupe une position de monopole. (Gorz, 2003, p. 55)

Il est donc important de voir qu'il existe un lien étroit unissant économie de la connaissance et financiarisation de l'économie, l'un étant le pendant de l'autre. Ce lien ici présenté comme caractéristique de l'économie de la connaissance, sera abordé plus en profondeur au cours du second et troisième chapitre.

Ayant dressé le portrait de ce que constituait pour nous l'économie de la connaissance, il sera désormais question de savoir si ce modèle économique constitue effectivement un nouveau modèle ayant pour vocation de se substituer à un régime de croissance reposant sur une production « matérielle ». Dans le chapitre suivant, nous aborderons l'économie de la connaissance à travers l'hypothèse du capitalisme cognitif, puisqu'elle semble rejoindre une grande partie de la communauté scientifique travaillant autour de cet enjeu. Après avoir présenté cette hypothèse, ce chapitre essaiera d'en montrer les limites en la rapportant au concept de valeur. Ce sera

l'occasion de présenter en détail ce qui constitue pour nous le cadre d'analyse marxien de la valeur. Nous concluons le second chapitre en abordant le lien étroit qui semble unir la sphère de la production et la sphère de la circulation, lien qui semble se faire à travers le concept d'information.



CHAPITRE II  
L'ECONOMIE DE LA CONNAISSANCE:  
VERS UN DÉPASSEMENT DU CAPITALISME INDUSTRIEL ?

Si une grande partie de la communauté scientifique semble tendre vers l'idée qu'il y aurait aujourd'hui une nouvelle économie, les débats perdurent quant à savoir ce qui la caractérise. L'hypothèse du capitalisme cognitif est une tentative de caractérisation de cette économie qui semble prendre de l'importance dans ces débats. Cette hypothèse a notamment été inspirée par les écrits de M. Hardt et A. Negri dans leur œuvre *Empire*, pour qui l'avènement d'un capitalisme cognitif signifierait la fin du régime capitaliste reposant sur un modèle de production de type fordiste. Les conséquences d'une telle hypothèse nous emmènent donc à nous interroger sur le devenir de la valeur. La question qui guidera ce chapitre sera donc de savoir si l'économie de la connaissance qui se présente à nous rend obsolète toute réflexion autour de la conception marxienne de la valeur-travail. La réactualisation du débat autour de la valeur-travail sera pour nous l'occasion de souligner une série de confusions, lesquelles conduisent à penser que nous serions aujourd'hui les témoins d'une autonomisation de la sphère de la circulation vis-à-vis de la sphère de production.

Ce chapitre sera donc l'occasion de présenter en détail l'hypothèse du capitalisme cognitif puis, dans un second temps, nous montrerons comment la cohérence de cette hypothèse repose en fait sur certaines confusions, notamment entre richesse et valeur ainsi qu'entre profit et rente. Enfin, la dernière partie du présent chapitre se veut être une introduction à la question de la circulation marchande comme sphère autonome de production de valeur. Plus précisément, nous présenterons dans quelle mesure le concept d'information s'est vu conférer la capacité de mesurer la valeur.

## 2.1 L'hypothèse du capitalisme cognitif

### 2.1.1 Fin de l'économie fordiste, hypothèse du capitalisme cognitif

En vue de caractériser ce que peut être cette nouvelle économie, l'économiste Carlo Vercellone aborde les mutations du capitalisme (et en particulier le rôle clé de la connaissance dans la nouvelle donne économique) en terme de capitalisme cognitif. Ce concept de capitalisme cognitif procède d'une critique des théories de l'économie fondée sur la connaissance (EFC). Plus précisément, il s'agit d'une double critique. D'une part, les tenants de capitalisme cognitif font le procès du déterminisme attribué au rôle des TIC, un déterminisme technologique, qui malgré les critiques semble toujours refaire surface dans les analyses du capitalisme contemporain. D'autre part, il s'agit également d'une critique d'une conception réductrice de la connaissance comme simple marchandise devant être régulée en fonction de l'évolution de la sphère marchande (Vercellone, 2008, p. 228). Pour les théoriciens néoclassiques de la croissance endogène et les défenseurs d'une EFC,

Le savoir ne serait destiné à remplir que trois fonctions : celle d'une marchandise pouvant être vendue, d'un capital immatériel livrant un avantage compétitif, et d'un instrument de contrôle et de verrouillage du marché. (*Ibid.*, p. 228).

Selon C. Vercellone, l'économie de la connaissance « ne consiste pas dans la simple mise en place d'un EFC, mais dans une EFC soumise et encadrée par les formes structurelles régissant l'accumulation du capital » (*Ibid.*, p. 229). Cette particularité de la soumission de la production de la connaissance à l'égard de l'accumulation du capital est à l'origine du concept de capitalisme cognitif employé pour désigner cette nouvelle économie.

Conserver le terme de capitalisme qui désigne la permanence dans le changement, c'est rappeler le rôle moteur du profit et du rapport salarial alors même que les moda-

lités d'extractions de plus-value et les formes de travail continuent de changer. Le terme cognitif, quant à lui, permet de désigner la nature nouvelle du travail :

si la dimension cognitive (unité indissociable de la pensée et de l'action) du travail est l'essence même de l'activité humaine, cette conscience peut se révéler être un obstacle au contrôle capitaliste du processus de production et donc d'accumulation. (*Ibid.*, p.230).

L'aspect cognitif du capitalisme apporte une nouvelle dimension dans l'analyse des rapports de pouvoir. Il y a ici un retour au rapport savoir/pouvoir tel qu'on le trouve chez Michel Foucault. D'une part, ceux qui maîtrisent et dictent les modes opératoires se rendent maîtres de l'intensité et de la qualité du travail, d'autre part, ceux qui détiennent les savoirs productifs peuvent aspirer à gérer la production. Il y a donc une dynamique conflictuelle portant sur le contrôle des puissances intellectuelles.

Cette théorie du capitalisme cognitif demeure cependant une hypothèse. Elle repose sur l'idée que l'on serait passé d'un capitalisme industriel ou fordiste à ce que nous venons de définir comme capitalisme cognitif.

L'hypothèse du capitalisme cognitif s'inspire directement des travaux de Michael Hardt et d'Antonio Negri. L'histoire du capitalisme que nous présentent ces auteurs, mobilise les concepts marxistes de subsumption formelle, de subsumption réelle ainsi que de *general intellect*. L'émergence de ce nouveau capitalisme serait le résultat du passage d'une subsumption formelle à une subsumption réelle, pour enfin déboucher sur une division cognitive du travail avec le développement du *general intellect*.

La première phase du capitalisme est une phase préindustrielle. La centralisation des travailleurs au sein d'une même usine n'a pas encore eu lieu. Durant cette période, la production demeure majoritairement du type artisanal. Ici, le rapport capital/travail est marqué par une subsumption formelle. Dire que le travail subit une subsumption formelle à l'égard du capital, c'est dire que la production artisanale n'est pas entièrement subordonnée à la valorisation du capital. Le rapport capital/travail, nous disent

C. Vercellone et R. Herrera, « demeure marqué par l'hégémonie des savoirs des artisans et des ouvriers de métier et la prépondérance de mécanismes d'accumulation de type marchand et financier. » (Vercellone, 2003, p. 24). Et de poursuivre :

La contradiction entre le rapport de dépendance monétaire des salariés dans le procès de circulation et leur autonomie dans la régulation du procès de travail est l'une des caractéristiques clés de la subsumption formelle du travail au capital. (*Ibid.*, p. 29).

Cette autonomie du travailleur vis-à-vis du capital a pour conséquence la mise en place, dès le XVIIIème siècle, de politiques visant l'instauration d'une nouvelle norme du travail qui prendra place avec l'avènement de la deuxième révolution industrielle. Notons au passage que, conjointement à ces politiques, c'est également l'institutionnalisation du temps comme mesure de la valeur du travail qui permettra au capitalisme industriel de se développer<sup>2</sup>.

Dans le procès de production tel que défini par Marx, soit  $A-M-A^3$ , M est déjà perçu comme une interruption introduisant matérialisation, rigidité, incertitude (*Ibid.*, p. 30). L'accumulation capitaliste, lors de la première révolution industrielle, est très faible car les artisans et ouvriers possèdent un contrôle sur la production en tant qu'ils sont les seuls à savoir produire. Ceci constitue donc un plus gros risque, une plus grande incertitude pour les capitalistes. Dans cette première phase de l'histoire du capitalisme, cette méfiance à l'égard du travail a pour conséquence que les capitalistes se tournent davantage vers la sphère de la circulation marchande et financière afin d'accumuler du capital (*Ibid.*, p. 31). Aujourd'hui nous disent ces auteurs,

---

<sup>2</sup> À cet égard nous pouvons nous référer au travail d'E.P. Thompson, *Temps, discipline du travail et capitalisme industriel*, où il relate les conditions de mise en place du travail « moderne » qui, loin d'être le simple résultat d'une évolution « naturelle », sont issues de processus interdépendants. Le « temps-horloge » va petit à petit s'imposer et remplacer le « temps-nature » qui régentait jusqu'alors les journées des travailleurs. La révolution industrielle est ainsi corrélative d'une nouvelle conception du temps dans laquelle celui-ci doit être maîtrisé, exploité.

<sup>3</sup> Où A désigne l'introduction du capital dans le circuit de production, M correspond à la transformation de ce capital en marchandise à travers la médiation du travail et A' fait référence au nouveau capital récupéré une fois la marchandise écoulee sur le marché (avec  $A' > A$ ).

La globalisation financière pourrait être aussi interprétée comme la tentative du capital de rendre de plus en plus autonome son cycle de valorisation par rapport à un procès social de travail qu'il ne subsume plus réellement. (*Ibid.*, p. 31)

La deuxième phase du capitalisme se manifeste dans la grande industrie. Plus particulièrement, elle s'illustre lors de la période fordiste en réalisant la subsumption réelle du travail au capital. Désormais, il y a polarisation des savoirs qui se traduit par une déqualification des ouvriers et une surqualification des travailleurs de la conception. C'est la concurrence poussant les capitalistes vers des gains de productivités accrus qui entraîne la parcellisation et la déqualification radicale du travail. Cette déqualification prend la forme d'une réduction du travail en des tâches simples et répétitives. Le passage de la subsumption formelle à la subsumption réelle, c'est la mise en mouvement du capital dans un processus continue d'autovalorisation. Le travail se voit alors entièrement subordonné au capital, il devient un rouage du processus autonome de valorisation du capital. Comme mentionné plus haut, la concurrence à laquelle les capitalistes sont confrontés impose une logique où les gains de productivité sont la clé pour s'accaparer de plus grandes parts de marché. Concrètement, ces gains de productivité se font au moyen d'économies de temps lors du processus de production. Et, « [c]e sont ces formes successives de l'économie du temps qui forgent la logique du progrès technique, laquelle, sur la base de l'association des principes du taylorisme et de la mécanisation, aboutissent au fordisme » (*Ibid.*, p. 33). Comme le remarquent C. Vercellone et R. Herrera, « [l]a subsumption du travailleur au capital devient réelle lorsqu'elle s'impose de l'intérieur du procès de production, et non plus seulement de l'extérieur. »<sup>4</sup>(*Ibid.*, p. 33). Dans cette perspective, la force de travail est

---

<sup>4</sup> Par extérieur les auteurs font principalement référence au système de « putting-out » qui est une forme de sous-traitance où le contracteur laisse la possibilité au contractant de produire chez lui. Il y a dans ce cas, très peu de contrôle sur le travail et la logique sous-jacente est essentiellement celle d'une production pour vivre plutôt qu'une production devenue médiation sociale totale.

réduite à un simple appendice vivant du système des machines. C'est essentiellement ce que l'on aura désigné par capitalisme fordiste ou industriel.<sup>5</sup>

Enfin, la troisième phase du capitalisme, celle dite du capitalisme cognitif, voit le jour avec l'émergence du *general intellect*. Avec la période fordiste, survient une double crise. D'une part, il y a polarisation des savoirs cristallisant les conflits entre travailleurs et capitalistes. Les travailleurs s'opposent aux travaux simples, répétitifs et abrutissants. Ces conflits atteignent leur apogée dans les années 1960-70 et se manifestent au cours des différents mouvements d'émancipation à travers le monde. D'autre part, le développement de l'État providence<sup>6</sup>, après la Seconde Guerre mondiale, permet la formation d'une intellectualité diffuse et, par conséquent, la formation d'une main d'œuvre plus qualifiée et plus intellectuelle. Pour C. Vercellone et R. Herrera, ce sont les gains de productivité qui entraînent une baisse considérable de la durée du travail permettant ainsi le développement d'un temps de loisir consacré essentiellement à la formation ou à l'éducation.

Avec cette main d'œuvre qualifiée, c'est également le système productif qui doit s'adapter. La production de type industrielle reposant sur des actes simples et répétitifs n'est plus adaptée. Les nouvelles modalités de production doivent répondre à cette intellectualité diffuse et, par conséquent, c'est sur le savoir, les connaissances, que doit reposer la nouvelle norme de production. Une production de connaissances

---

<sup>5</sup> Pour bien saisir le passage de la phase un à la phase deux du capitalisme, on peut se référer à une citation de Marx dans laquelle il décrit le passage de la manufacture à la fabrique : « [d]ans la manufacture [...], l'ouvrier se sert de l'outil, dans la fabrique il sert la machine. Dans le premier cas, c'est de lui que procède le mouvement du moyen de travail ; dans le second, il doit suivre le mouvement du moyen de travail. Dans la manufacture, les ouvriers sont les membres d'un mécanisme vivant. Dans la fabrique, il existe, indépendamment d'eux, un mécanisme mort auquel on les incorpore comme des appendices vivants » (Marx, 1995, p. 474)

<sup>6</sup> Mise en place de politiques keynésiennes misant sur le procès de production plutôt que sur l'accumulation financière et marchande, augmentation du niveau de vie, développement de la société de consommation, socialisation étatique de la reproduction de la force de travail par la mise en place d'un « système éducatif dont l'une des tâches fondamentales est de reproduire et de justifier une hiérarchisation des savoirs correspondant à celle des classes sociales existantes » (Vercellone, 2003, p. 34).

fondée sur des travailleurs de la connaissance, des travailleurs de l'immatériel nous disent M. Hardt et A. Negri. Ces travailleurs de l'immatériel, ce sont eux qui forment le *general intellect*.

Les conséquences qui en découlent sont que

le savoir et sa diffusion s'affirment comme la principale force productive, le rapport de domination du travail mort sur le travail vivant entre en crise et « ce n'est plus tant le travail qui apparait comme inclus dans le procès de production, mais l'homme plutôt qui se comporte en surveillant et en régulateur du procès de production lui-même ». Dans cette situation nouvelle, la tentative de distinguer les contributions productives respectives du capital et du travail [...] perd définitivement tout fondement. Le principal capital fixe devient l'homme lui-même. (*Ibid.*, p. 38)

Il s'ensuit, pour ces auteurs, que « [l]a norme fondée sur la mesure du temps de travail immédiat consacré à la production entre en crise. » (*Ibid.*, p. 38).

La conclusion que les théoriciens du capitalisme cognitif tirent de ces transformations, est l'idée fondamentale qu'il y aurait aujourd'hui un passage de la valeur temps de travail à la valeur connaissance. La nouvelle division du travail est constituée par le *general intellect* comme nouvelle source de valeur productrice de richesses. En outre l'opposition entre travail et non-travail s'effondre puisque désormais le temps libre est la plus grande des forces productives. Avec cette nouvelle division du travail on retomberait dans une forme de subsomption formelle « en ce sens qu'elle repose essentiellement sur un rapport de dépendance monétaire du salarié dans le procès de circulation. » (*Ibid.*, p. 39) et non plus sur une mobilisation totale du travailleur dans un circuit de valorisation qui le dépasse.

Cette synthèse du passage d'un capitalisme fordiste vers un capitalisme cognitif repose sur l'hypothèse fondamentale que les connaissances jouent un rôle nouveau dans la production de richesses. Il ne s'agirait plus simplement de son incorporation dans le circuit productif à des fins d'accumulation du capital mais bien d'une autonomisation de la production de connaissances à l'égard du capital. Afin de présenter les fon-

dements de cette hypothèse, il conviendra donc de préciser le rôle qu'est supposé jouer la connaissance dans ce nouveau régime capitaliste.

### 2.1.2 Le rôle de la connaissance dans le capitalisme cognitif et les nouveaux rapports de pouvoir

Le rôle de la connaissance diffère dans le capitalisme cognitif et dans le capitalisme de type fordiste. Dans leur hypothèse du capitalisme cognitif, C. Vercellone et R. Herrera commencent donc par analyser la place de la connaissance dans une économie fordiste. Comme mentionné plus haut, ce régime de production repose sur une division du travail marquée par une déqualification du travail d'exécution. Le savoir est exproprié des ouvriers et réside entre les mains de ceux pratiquant un travail de conception. Cette division résulte du fait que le critère principal de l'efficacité économique devient la recherche d'économie homogène de temps et que, une telle division semble être le moyen optimal dans une perspective d'économie de temps.

Ce capitalisme repose également sur l'accumulation de capital matériel en ce sens que la mise en place de cette division du travail implique une centralisation dans les grosses usines de production de biens standardisés. Ici, les contradictions du capitalisme sont poussées à l'extrême. Le travail est entièrement aliéné, subsumé aux forces du capital, et cette tension ne peut se maintenir indéfiniment. La contradiction entre les intérêts du travail et du capital est telle que cela favorise intrinsèquement le dépassement de ce rapport. La polarisation des savoirs ne pouvant plus se maintenir, la situation débouche sur un dépassement de la subsomption réelle du travail au capital. Une telle justification du passage vers un nouveau régime d'accumulation bénéficie de l'avantage de ne pas présenter un déterminisme technologique puisque c'est « la



connaissance qui gouverne le traitement de l'information, information qui demeure autrement une ressource stérile, comme le serait le capital sans le travail. » (George, Granjon, 2008, p. 232). Le déterminisme technologique que l'on reproche, entre autres, à Manuel Castells est absent puisque le sujet moteur de l'histoire serait désormais le travailleur de l'immatériel, le détenteur/producteur de connaissances ou de compétences.

### 2.1.3 Origines du concept de travail immatériel : Hardt et Negri

Le concept de travail immatériel est central pour les théoriciens de capitalisme cognitif. Ce concept a surtout été développé par M. Hardt et A. Negri. D'une manière générale, ces auteurs nous disent que le travail immatériel est omniprésent dans notre société, « [c]'est désormais toute la société qui peut être considérée comme productive et pas seulement l'entreprise » (Dardot, Laval, Mouhoud, 2007, p. 103). La caractéristique du travail immatériel est de produire des relations sociales, politiques et affectives (*Ibid.*, p. 102). En dépassant le cadre de l'entreprise, cette nouvelle forme de travail devient difficile à appréhender pour les capitalistes. En ce sens, l'entrepreneur essaie, mais en vain, de contrôler une production sociale qui reste extérieure à son emprise directe. En fait, nous disent M. Hardt et A. Negri, en

se confondant avec la vie, le travail, loin de disparaître comme certains l'annoncent, se généralise, s'intellectualise, s'identifie à une force humaine générique et transhistorique qui échappe à toute mesure et à toute limite et qui est fondamentalement un désir de libération. (*Ibid.*, p. 111)

Leur pensée repose donc sur une ontologie de la production et du travail possédant une forme transhistorique (*Ibid.*, p. 112). Le rapport capital/travail prend une nouvelle dimension puisque le capital se caractériserait par sa simple dimension parasitaire et

réactive et non plus par l'exercice d'une domination organisatrice, structurante (*Ibid.*, p.112).

Les conséquences de cette nouvelle conception du travail sont multiples. D'une part l'armée de réserve industrielle dont parlait Marx n'existerait plus selon M. Hardt et A. Negri, sous prétexte que « les ouvriers ne seraient plus qu'une forme de travail parmi tant d'autres au sein des réseaux définis par le paradigme immatériel » (*Ibid.*, p. 126). D'autre part, la production biopolitique<sup>7</sup> ne dépendrait plus du capital, lequel « serait purement parasitaire, sans vitalité propre ni action structurante » (*Ibid.*, p. 126). Comme le remarquent P. Dardot, C. Laval et M. Mouhoub, « l'empire<sup>8</sup> ne fait que contenir de l'extérieur la puissance productive de la multitude<sup>9</sup> [...]. Le capital n'organise pas ou plus la production, il est un parasite qui exploite le "commun" » (*Ibid.*, p. 126).

Pour M. Hardt et A. Negri comme pour les tenants du capitalisme cognitif, le capitalisme se veut désormais un système dans lequel la production et le contrôle de la connaissance deviennent les principaux enjeux de la valorisation du capital (*Ibid.*, p. 188). Pour ces auteurs, le travail immatériel est un travail productif mais qui échapperait au capital fixe, en tant qu'il est indivisible, unitaire, créatif et illimité dans le temps.

Malgré des différences entre les théoriciens du capitalisme cognitif, leur hypothèse repose sur un socle commun de concepts. On retrouvera chez ces auteurs cette idée du travail et du travailleur immatériel issu du *general intellect* ainsi que la redéfinition du rapport capital/travail où la lutte se produit désormais sur le terrain de la propriété

---

<sup>7</sup> Concept emprunté à Michel Foucault désignant ici l'aspect naturel voire ontique de la production humaine.

<sup>8</sup> La forme mondialisée du capital, concept similaire à celui d'impérialisme que l'on retrouve chez Lénine.

<sup>9</sup> Ensemble des travailleurs de l'immatériel fondé sur l'intellectualité de masse, sorte de substitut au concept de prolétaire considéré par ces auteurs comme trop restrictif.

des connaissances. Ces auteurs contestent également la théorie de la valeur-travail, et soulignent l'émergence d'une nouvelle source de valeur à travers la production et la vente de connaissances. Enfin, ils attribuent à la sphère de la circulation (entendre par là la financiarisation de l'économie) la capacité d'engendrer des profits, et ce, indépendamment de la valorisation à travers le travail abstrait. Cette dernière idée correspond à ce que nous appelons l'autonomisation de la sphère de la circulation par rapport à la sphère de production.

Ayant défini ce que les tenants du capitalisme cognitif entendent par travail immatériel, il sera désormais question de saisir les implications d'une telle hypothèse quant à la question de la valeur.

## 2.2 Les implications théoriques du capitalisme cognitif

### 2.2.1 La connaissance comme source de valeur, remise en question de la valeur-travail et droits de propriété intellectuelle (DPI)

La montée du capitalisme cognitif trouve sa source dans le refus du travail parcellisé, couplé au besoin grandissant d'autonomie ainsi qu'à la constitution d'une intellectua-lité diffuse. Ce nouveau capitalisme permet la constitution d'une nouvelle force de travail plus « intellectuelle » portée vers l'immatériel. En d'autres termes,

La transition vers le capitalisme cognitif est le résultat d'un processus de restructuration par lequel le capital tente d'encadrer et de soumettre à sa logique les conditions collectives de la production des connaissances et d'étouffer le potentiel d'émancipation inscrit dans l'essor d'une intellectualité diffuse. (Vercellone, 2008, p. 234).

Concrètement, nous dit C. Vercellone, cette transition passe par une colonisation des institutions de l'État-providence, du savoir et du vivant. Il s'agit également d'instaurer une précarité, un ordre concurrentiel, une individualisation du rapport salarial afin de s'assurer un contrôle et une mise au travail de la force de travail devenue de plus en plus autonome de la sphère de production (*Ibid.*, p. 234).

Comme nous le disions, la nouvelle division du travail est une division cognitive du travail. Le travail est supposé de moins en moins matériel et de plus en plus porté par et vers les connaissances. Dans cette économie, l'information fait office de matière première que le savoir tacite se charge de transformer<sup>10</sup> en une marchandise échangeable sur le marché. Dans le nouveau capitalisme, nous disent les tenants du capitalisme cognitif, « le contrôle et l'appropriation privée des connaissances deviennent le principal enjeu de la valorisation du capital. » (*Ibid.*, p. 236). Si la marchandisation des connaissances peut prendre des formes diverses, elle se manifeste essentiellement par l'instauration de système des droits de propriété intellectuelles (DPI) et autres brevets. Les DPI permettent donc la constitution d'un marché où le savoir et le vivant se transforment en marchandises fictives.

Contrairement aux fondateurs de l'économie libérale qui pensaient que la propriété privée était le meilleur moyen afin d'éradiquer la pénurie, dans cette nouvelle économie, c'est la propriété même qui permet la mise en rareté des connaissances.

Si le capitalisme cognitif semble pouvoir se construire à travers les DPI, il n'en reste pas moins que ce régime d'accumulation conserve ses contradictions internes. La nouvelle opposition est désormais entre le savoir mort du capital (information) et le savoir vivant du travail (compétences). Le travail devenant de plus en plus autonome, des tensions surviennent lorsque le capital tente de maintenir un contrôle sur

---

<sup>10</sup> Tout se passe comme si l'information prenait le rôle du capital fixe (ou encore travail mort) tandis que le savoir serait devenu le capital variable (ou travail vivant) en tant que développement des compétences (c'est en quelque sorte l'équivalent du concept de capital humain).

l'organisation et les finalités sociales de la production<sup>11</sup>. Le temps social de production n'est plus limité au bureau ou à l'usine puisque « [l]es frontières conventionnelles entre travail et non travail s'effritent et la société dans son ensemble devient la source d'un progrès technique exogène aux entreprises. » (*Ibid.*, p. 239).

Pour Antonella Corsani, l'une des spécificités de ce nouveau capitalisme, c'est que désormais, la sphère de la production matérielle est subordonnée à la sphère de production de connaissances et non l'inverse (Corsani, 2003, p. 56). L'hypothèse du capitalisme cognitif c'est donc « l'hypothèse d'une autonomisation de la sphère de production de connaissances, en tant que sphère d'accumulation capitaliste en soi. » (*Ibid.*, p.57).

Le passage vers une production par le *general intellect* signifierait le déclin de la production matérielle comme source de valeur. Il est à noter que cette théorie tire ses origines d'une longue citation des *Grundrisse* :

Cependant, à mesure que se développe la grande industrie, la création de la richesse dépend moins du temps de travail et du quantum de travail employé que de la puissance des agents mis en mouvements au cours du temps de travail, lequel à son tour – leur puissance effective- n'a elle-même aucun rapport avec le temps de travail immédiatement dépensé pour les produire, mais dépend bien plutôt du niveau général de la science et du progrès de la technologie, autrement dit de l'application de cette science à la production [...] Dans cette mutation ce n'est ni le travail immédiat effectué par l'homme lui-même, ni son temps de travail, mais l'appropriation de sa propre force productive générale, sa compréhension et sa domination de la nature, par son existence en tant que corps social, en un mot le développement de l'individu social, qui apparaît comme le grand pilier fondamental de la production et de la richesse. [...] Dès lors que le travail sous sa forme immédiate a cessé d'être la grande source de la richesse, le temps de travail cesse d'être nécessairement sa mesure et, par suite, la valeur d'échange d'être la mesure de la valeur d'usage. (Marx, 1980, p. 192-193)

Cette citation revient à de multiples reprises chez les différents théoriciens du capitalisme cognitif et suscite beaucoup de débats. En effet, pour ce courant théorique, cette citation serait un aveu de Marx lui-même soutenant que le développement des forces

---

<sup>11</sup> D'où les choix du capital de la précarisation et de l'individualisation du travail malgré la perte d'efficacité que cela implique.

productives entraînerait nécessairement la fin de la loi de la valeur. Comme le remarque A. Corsani :

La fin du capitalisme est vue ici comme crise de la loi de la valeur, car, avec le développement des forces productives impulsées par la technologie capitaliste, la création de richesses ne repose plus sur le temps de travail mais dépend du niveau atteint par la science et la technologie. [...] Le temps de travail n'est plus la source de la valeur, le temps de travail cesse d'en être sa mesure, la valeur d'échange cesse d'être la mesure de la valeur d'usage, c'est la crise de la loi de la valeur (Corsani, 2003, p. 65)

L'argument selon lequel la loi de la valeur serait devenue caduque dans le nouveau capitalisme ne fait pourtant pas l'unanimité et cette hypothèse du capitalisme cognitif fait l'objet de nombreuses réserves en particulier chez les théoriciens du courant de la critique de la valeur<sup>12</sup>. Mais avant d'aborder ce que ce courant dit à propos du capitalisme cognitif, concentrons-nous dans un premier temps sur des auteurs qui mettent de l'avant cette nouvelle phase immatérielle du capitalisme.

## 2.2.2 De nouvelles perspectives d'accumulation du capital dans l'économie de la connaissance

### 2.2.2.1 La financiarisation comme nouvelle modalité d'aliénation de la connaissance

François Chesnais, affilié à l'école de la régulation soulève l'idée suivant laquelle, plutôt que de partir des changements dans la nature des connaissances, il serait plus pertinent d'analyser le capitalisme contemporain à partir des rapports de propriété et des rapports politiques institutionnels. Une telle approche remet ainsi en cause

---

<sup>12</sup> Plus particulièrement, nous nous concentrerons sur les écrits de Robert Kurz, Anselm Jappe, Ernst Lohoff, Norbert Trenkle et Moishe Postone.

l'optimisme propre aux théoriciens du capitalisme cognitif. F. Chesnais nous dit « que le mouvement et les vicissitudes en sont marquées par l'effort incessant du capital pour enfermer le travail socialisé dans le cadre de la propriété privées. » (Chesnais, 2008, p. 168). Autrement dit, la production de connaissances n'est peut-être pas aussi libératrice qu'elle n'y paraît. Aujourd'hui, il suffit de constater son usage à des fins militaires ou encore à l'appropriation/expropriation du vivant. En ce sens F. Chesnais perçoit le travailleur libre comme une sorte d'auto-exploitation à finalité marchande (*Ibid.*, p. 170).

Le premier constat auquel parvient cet auteur en analysant les transformations du capitalisme contemporain à travers les institutions et les rapports de propriétés est que

La première voie d'entrée pour l'analyse de l'exploitation par le capital reconfiguré, des connaissances scientifiques et technologiques et de captation à son profit des potentiels de créativité technique est celle – classique – de la hausse du taux d'exploitation, comme du taux de profit, au sein des entreprises, qu'elles soient manufacturières, de services standardisés (hôtellerie, restauration, etc.) ou de service financiers (notamment les banques). (*Ibid.*, p. 173)

En mettant l'accent sur la nature nouvelle des connaissances, les théoriciens du capitalisme cognitif passent trop souvent à côté d'un autre phénomène d'importance : la financiarisation de l'économie et son corollaire, la montée de la classe actionnariale. Ainsi, il faut rappeler que l'un des gains obtenus par le développement des moyens techniques est d'avoir permis d'accroître le montant de travail non payé afin de satisfaire les taux de rentabilité exigés par la classe actionnariale (le capital porteur d'intérêt). La reconfiguration du travail, afin de répondre aux nouvelles normes de rentabilité imposées par les marchés financiers, c'est également la mise en place par les managers, d'un rapport salarial nouveau basé sur la flexibilité et la précarité.

Autre spécificité du capitalisme contemporain, nous dit F. Chesnais :

Du fait de l'importance des opérations relevant de l'appropriation de valeurs déjà créées par ponction sur l'activité productive et sur le surplus d'autres entreprises, la grande firme-réseau comporte un « brouillage » des frontières entre « profit » et « rente » au plus grand bénéfice de la valeur actionnariale. (*Ibid.*, p. 174)

Pour cet auteur, il n'y aurait donc pas substitution de la sphère productive par la sphère marchande mais seulement un transfert sans précédent des profits issus de la production marchande vers la sphère financière. La particularité de cette forme de redistribution des richesses aux mains des actionnaires est rendu possible par l'intensification de l'exploitation des travailleurs sous une forme travestie d'auto-exploitation (entendre par là l'autonomie des travailleurs de l'immatériel)

Derrière le simulacre de la liberté, on trouve toujours des formes de subordination du travail par le capital concentré et centralisé et de transfert de risques – risques de conjoncture, risques personnels – vers ces nouveaux prolétaires. (*Ibid.*, p. 178)

Comme nous allons le voir, ce concept d'auto-exploitation se retrouve également chez Claude Serfati à travers la figure du travailleur/actionnaire.

#### 2.2.2.2 Le travailleur libre ou la figure du travailleur/actionnaire

Pour C. Serfati, l'analyse du capitalisme contemporain doit reposer sur le constat de la montée en puissance du capital financier. Ce capital financier comprend deux dimensions : d'une part, l'argent, dont la fonction est de se mettre en valeur c'est-à-dire de devenir du capital-argent en tant que forme universelle de richesse; d'autre part, les organisations (banques, assurances, fonds de pension, fonds mutuels...), « dont le métier consiste à centraliser de l'argent sous forme de créances et de droits de propriété pour le faire fructifier dans le cadre des institutions (la bourse, les marchés financiers) » (Serfati, 2008, p. 181). Le principe du capital financier consiste essentiellement en la mise en valeur du capital porteur d'intérêt<sup>13</sup>; autrement dit, il s'agit de la

---

<sup>13</sup> Dans le circuit de valorisation A-M-A' que nous avons vu plus haut, la formation de capital financier consiste à essayer de se débarrasser de la médiation par le travail M afin d'aboutir à forme de valorisation du type A-A' où le travail n'entraverait plus le processus de valorisation.



forme idéalisée du capital : « faire de l'argent sans l'intermédiaire du procès de production. » (*Ibid.*, p. 183). Selon cette modalité d'accumulation gouvernée par le capital financier, la valeur des marchandises est sacrifiée pour garantir l'existence mythique et autonome de cette manifestation de la valeur qu'incarne l'argent.

Dans son analyse, il rejoint les propos tenus plus haut par F. Chesnais puisque, lui aussi, considère que cette omniprésence du capital financier tend à brouiller la frontière entre profit et rente. En effet, une définition de la rente comme « capacité à prospérer par appropriation de la valeur, sans s'engager dans la production. » (*Ibid.*, p. 184) semble indiquer que la forme dominante de valorisation s'apparente désormais à une forme de rente.

Cependant, la domination du capital financier ne modifie pas la nature des rapports sociaux qui fondent et structurent le capitalisme (*Ibid.*, p. 185). Même si une nouvelle figure du travailleur émerge, les rapports sociaux demeurent structurés par un rapport d'exploitation à des fins de valorisation du capital. La nouveauté étant que, c'est la figure du salarié actionnaire/épargnant qui devient emblématique du nouveau régime d'accumulation. Face à ce nouveau salarié, se présentent le dirigeant d'entreprise et les actionnaires. L'objectif est désormais de créer plus de valeur pour l'actionnaire, cet objectif étant atteint en accroissant toujours plus les rendements du capital productif. La gouvernance des entreprises se présente alors comme une alliance entre dirigeant et actionnaires visant à faire « créer plus de valeur par la force de travail et dans tous les cas à permettre à l'actionnaire de s'approprier une plus grande fraction de la valeur. » (*Ibid.*, p. 188)

L'idée de transformer le salarié en rentier n'est pas nouvelle, en mobilisant ses fonds propre au sein de l'entreprise dans laquelle il travaille, elle permet, entre autres, de faire taire les salariés sur leur propres conditions de travail. Les travailleurs de l'entreprise ne peuvent vouloir la fin de leur propre entreprise et doivent donc partici-

per à la logique d'accroissement des rendements, détériorant ainsi leurs propres conditions de travail. En ce sens, C. Serfati soutient que

[l]e contrôle exercé par le capital financier sur les groupes industriels, mis en œuvre grâce aux réformes du gouvernement d'entreprise, nous paraît indispensable à prendre en compte lorsqu'on analyse les transformations techno-productives du capitalisme contemporain. (*Ibid.*, p. 196)

Ainsi, tant pour F. Chesnais, que pour C. Serfati, malgré la dimension financière de l'accumulation, celle-ci continue de reposer sur des modalités d'exploitation du travail.

De son côté, Patrick Dieuaide insiste sur l'impact des TIC dans la réduction du temps s'écoulant lors du circuit de valorisation. Comme nous allons le voir, il s'agit de rappeler l'importance de la dimension du temps dans la valorisation du capital.

### 2.2.2.3 L'accumulation par la réduction du temps de circulation

En partant de l'idée que les TIC facilitent la décision et la formation d'anticipations (sur le marché) et permettent une réorganisation pour la production en continu, l'économiste Patrick Dieuaide affirme que ces TIC tendent à abolir toute séparation entre le temps de production et le temps de circulation (Dieuaide, 2008, p. 232). La nouvelle norme du capitalisme contemporain consiste alors à réduire le temps d'attente qui empêche le capital de retourner dans son cycle de valorisation. L'important est désormais la vitesse de circulation du capital productif. Cette nouvelle norme «fait du changement organisationnel la forme générale d'ajustement à laquelle chaque unité de capital productif doit se soumettre » (*Ibid.*, p. 234). Et P. Dieuaide de poursuivre : « Comme expression d'une nouvelle norme d'ajustement, le changement organisationnel porterait avec lui les conditions d'une nouvelle fonction-

nalité du capital productif, source de création de valeur » (*Ibid.*, p. 237). En ce sens, et en continuité avec ce que soutiennent les tenants du capitalisme cognitif, P. Dieuaide estime que la nouvelle valeur créée ne provient plus de la normalisation du temps de travail (et de sa parcellisation à travers la division du travail). En revanche, il s'en distingue, lorsqu'il défend l'idée que, désormais, c'est par des surplus de productivité globale dégagés de l'action combinée du capital fixe (de plus en plus immatériel) et de la collectivité des travailleurs, que se crée la valeur. Ainsi, la création de valeur proviendrait de la réduction du temps de production et de circulation; les marchandises devant être vendables par avance pour que leur production et leur circulation ne soient plus un obstacle à leur transformation en capital argent. (*Ibid.*, p. 237).

En conséquence de quoi, les entreprises constituées par la force collective des travailleurs, sont elles-mêmes devenues les marchandises – là où seule la force de travail individuelle était jadis perçue comme une marchandise. C'est l'entreprise qu'il faut valoriser à travers une nouvelle gouvernance où le travailleur, devenu actionnaire, prend part aux décisions (*Ibid.*, p. 239-240). Autrement dit, « [l]es entreprises, en tant qu'organisations, s'affirment comme une "valeur en soi", valeur fondée sur la coopération et le savoir-faire de la collectivité des individus qui en sont membres. » (*Ibid.*, p. 245)

Si les trois auteurs que nous venons de voir remettent en question l'idée que la production de valeur se serait autonomisée du capital à travers l'émergence d'une nouvelle norme de travail (le travail immatériel), s'ils se détournent de la thèse de l'autonomisation de la sphère marchande par rapport à la sphère de production, c'est que ce présupposé (non vérifié) est loin de faire l'unanimité. Comme le remarquent P. Dardot, C. Laval. et M. El Mouhoud : « le raccourcis analytique qui les [M. Hardt et A. Negri] conduit à postuler l'autonomisation du travail immatériel est lié à l'absence de considération du rôle du marché dans la réalisation de la valeur du travail immatériel. » (Dardot, Laval, Mouhoud, 2007, p. 227).

### 2.3 Une critique marxienne du capitalisme cognitif

Contrairement à ce que soutiennent les théoriciens du capitalisme cognitif, l'idée d'une libération du travail est loin d'être évidente. Comme nous avons pu voir dans la section 2 du présent chapitre, des auteurs qui, bien que proches de la théorie du capitalisme cognitif, n'hésitent pas à dénoncer l'optimisme d'un travail immatériel libéré. Pour ces auteurs, c'est un raccourci analytique que de présenter les nouvelles modalités du travail comme l'avènement d'un travail immatériel qui tendrait à se libérer du capital parasitaire. Une telle thèse ne rend pas suffisamment compte des rapports d'exploitation qui continuent de se manifester, et ce, même dans le travail dit immatériel. Une lecture plus conséquente ne serait-elle pas de rappeler que, malgré l'autonomie relative de ces nouveaux travailleurs, la nature de leur travail reste subordonnée à une production de type capitaliste. Autrement dit, les nouvelles modalités de travail seraient le fruit d'une restructuration des entreprises dans le seul but de satisfaire des taux de rentabilité toujours plus élevés. Si tel est le cas, la question est de savoir si effectivement le travail tend à s'alléger ou si, au contraire, les processus d'assouplissement, de flexibilisation du travail ne sont pas des moyens d'étendre les modalités d'exploitation de ce travail. C'est à ce problème que le sociologue Pietro Basso entend répondre. S'opposant à l'idée d'une libération du travail, thèse, entre autres, soutenue par les théoriciens du capitalisme cognitif, Pietro Basso consacre son ouvrage *Temps modernes, horaires antiques* à démontrer que les gains en productivité et les transformations du travail sous l'impulsion des progrès technologiques n'aboutissent pas sur l'avènement de la société du temps libre, du travail allégé et horizontal. Bien au contraire, il soutient que la structure même du capitalisme l'empêche de se pourvoir d'une unité de mesure autre que le temps de travail (quel

qu'il soit) afin de mesurer son autovalorisation et qu'en conséquence ce n'est pas à une réduction progressive du temps de travail que nous assistons mais bien plutôt à une tendance vers l'allongement. C'est justement cette situation paradoxale qu'il qualifie de temps modernes couplés à des horaires antiques.

### 2.3.1 La fin du travail ?

Si la thèse de la « fin du travail » (Jeremy Rifkin) tend à se répandre comme une traînée de poudre au sein de la communauté scientifique, il est à noter que très peu de travaux semblent vouloir confirmer ou infirmer cette hypothèse. C'est donc à contre-courant que Pietro Basso tente d'illustrer une thèse diamétralement opposée, celle de l'allongement et de la densification du temps de travail.

La thèse de la « fin du travail », peut-être brièvement résumée de la manière suivante :

[a]vec l'ère industrielle s'achèverait également l'ère du « travailler à la sueur de son front » et s'ouvrirait devant nous la boîte magique de l'ère postindustrielle, du travail intelligent, souple, léger, placé sous le signe de l'indépendance personnelle et de la créativité généralisée. Ce serait la fin du travail aliénant et de ses tourments, le début du travail social libre ainsi que du bonheur (possible) pour tous (ou presque). (Basso, 2005, p. 2)

Cette thèse n'est pas sans rappeler l'idée d'une libération du travail que l'on retrouve chez les théoriciens du capitalisme cognitif. Tous deux semblent prédire l'avènement d'une société où le temps libre est la plus grande des forces productives. Le développement de notre société est tel que le travail tend à s'autonomiser à devenir plus horizontal et moins contraignant pour le travailleur. Il est alors aisé de voir que la critique que P. Basso adresse à la thèse de la « fin du travail » peut s'appliquer à l'hypothèse du capitalisme cognitif :

Les avancées du capitalisme, l'économie capitaliste de marché, n'ont aucunement comme finalité celle de libérer le travail salarié du poids du labeur qu'il a dû porter jusqu'à maintenant. Le capitalisme est tout simplement en train de développer des formes et des méthodes d'exploitation du travail plus sophistiquées et autoritaires que par le passé, sans pour autant renoncer à employer les méthodes et formes d'exploitation qui ont déjà fait leur preuves. (*Ibid.*, p. 3-4)

S'il est vrai que depuis les années 1960-70 – aux États-Unis et au Japon essentiellement – l'emploi dans le domaine industriel a chuté, cela n'est pas dû au fait que l'industrie soit dépassée, mais au fait qu'elle ait atteint des niveaux de productivité exceptionnels et qu'elle est donc en mesure de produire une quantité toujours plus grande de marchandises avec un volume de travail décroissant (*Ibid.*, p. 17).

Statistiques à l'appui, P. Basso montre qu'il n'y a pas réduction du temps de travail. Au contraire nous dit-il, il se produirait une tendance inverse vers l'augmentation de la durée du temps de travail. Ceci se voit d'autant plus si l'on compare le temps de travail à la productivité. Au cours des cinquante dernières années, alors que la productivité a prodigieusement augmentée (150% aux États-Unis et jusqu'à 1500% au Japon) la durée quotidienne hebdomadaire du temps de travail est restée pratiquement la même (*Ibid.*, p. 24). Qui plus est, cette étude se concentrant sur les données accessibles, à savoir les données officielles fournies par les pays occidentaux, les résultats ne sont pas représentatifs de ce qui se fait à l'échelle mondiale. Or, c'est dans les pays asiatiques et les pays d'Afrique que les périodes de travail sont les plus longues et les conditions de travail les plus difficiles. Malgré tout, ses résultats semblent confirmer son hypothèse. Comme il le signale,

si l'on tenait compte de la masse, aujourd'hui considérable, de travail salarié accomplie dans le tiers-monde, la moyenne mondiale de la durée quotidienne, hebdomadaire ou annuelle du travail du prolétariat industriel serait, et de beaucoup, plus élevée. (*Ibid.*, p. 25)

Partant d'un tel constat, le sociologue souligne que « [c]ette tendance à une rigidité accrue de l'horaire de travail [...] reste une énigme pour celui qui refuse de prendre en considération la nature réelle (contradictoire) de la forme capitaliste de produc-

tion » (*Ibid.*, p. 57). Si le travail a effectivement connu de profondes transformations, ce n'est certainement pas vers son allégement, ou vers une forme d'autogestion de l'entreprise au bénéfice des travailleurs. En fait, si inclusion du travailleur il y a,

la seule forme de participation et d'autonomie opérationnelle encouragée : [c'est] la participation à l'effort destiné à accroître le rendement de l'entreprise afin de battre les concurrents et de réduire la valeur de sa propre force de travail ainsi que celle de toute la classe ouvrière. (Basso, 2005, p. 68)

Et P. Basso de poursuivre :

Dès ses débuts le capital s'est servi de machines toujours nouvelles dans le but de réduire le temps de travail et le nombre de salariés nécessaires pour produire une marchandise donnée tout en prolongeant la journée de travail et en employant le plus grand nombre possible de travailleurs dans ces nouvelles conditions de travail. Depuis quelques temps, la nouveauté (relative) réside dans le fait que la croissance quantitative de la production n'induit pas une croissance de l'emploi. (*Ibid.*, p. 89)

Comme mentionné plus haut, c'est seulement en considérant la nature réelle et contradictoire du capitalisme que nous pouvons expliquer le paradoxe d'une société où la productivité nous permettrait de vivre des « temps modernes » (entendre par là la société des loisirs et du temps libre) et pourtant nous contraint à retourner vers des « horaires antiques » (temps de travail élevés).

La doctrine socio-économique dominante (néolibéralisme), en s'accrochant à l'idée que « dans le cadre de l'économie de marché, les progrès de la science, de la technique et de la productivité du travail se transforment *nécessairement* en temps libre pour la masse des travailleurs » (*Ibid.*, p. 223), est incapable de répondre à un tel paradoxe. Le néolibéralisme consiste à étendre la naturalisation de l'économie de marché en une entité transhistorique directement issue de la nature humaine. La soumission aux forces impersonnelles du marché (la main invisible) doit être pleine et sans conditions, tel un acte de foi.

Cette idée de main invisible trouve également son pendant chez M. Hardt et A. Negri. Pour P. Dardot, C. Laval et M. El Mouhoud, leur théorie s'apparente à un communisme à portée de main invisible :

nous avons en effet affaire à une sorte d'inversion de la logique libérale qui était celle d'A. Smith. La main invisible est pour lui un processus d'harmonisation spontanée des intérêts égoïstes des individus par le marché. Chez M. Hardt et A. Negri, on a plutôt un processus d'expansion du commun qui conduit au communisme, alors même que le capital tente par tous les moyens à freiner ce processus pour se maintenir. Mais les moyens mêmes qu'il emploie dans la phase de l'Empire (l'accumulation de l'information) favorisent, en dépit de ses intentions, l'émancipation toujours croissante du commun. Le communisme est donc à portée de main et ce qui le rend tel, c'est le processus spontané d'expansion du commun, c'est-à-dire un processus de main invisible. (Dardot, Laval, Mouhoud, 2007, p. 219).

Tant l'idéal libéral de l'individu égoïste qui se réalise à travers le libre-échange que l'idéal néo-opéraïste des travailleurs qui s'auto-réalisent à travers le *general intellect* semblent faire l'impasse sur la spécificité du capitalisme qui demeure la seule valorisation du capital<sup>14</sup> et non le bonheur individuel ou collectif. Ainsi, le problème est que beaucoup de sociologues et d'intellectuels

se refusent à considérer que l'inviolable économie de marché ne puisse *absolument* pas cesser de prendre le temps de travail immédiat comme « mesure de toutes choses », même lorsque cette mesure est devenue historiquement obsolète. Il n'estime pas que, si l'économie de marché ne peut le faire, cela est dû à des raisons organiques liées à son *être social* (*Ibid.*, p. 229).

La réponse au paradoxe est donc à trouver dans les fondements structurels du capitalisme. C'est-à-dire, les difficultés accrues du processus de valorisation du capital,

contrariétés qui s'expliquent en dernière analyse par la *réduction relative* de la part que le *travail vivant*, la seule source de plus-value, a dans la production des marchandises par rapport à la part toujours croissante détenue par la technologie, la science et l'outillage (*Ibid.*, p. 234-5)

---

<sup>14</sup> Et par conséquent, l'extraction de plus-value à travers l'exploitation du temps de travail



C'est cette réduction progressive du travail vivant qui accentue la nécessité, pour le capital, « d'exploiter au maximum le travail "résiduel" de manière intensive et en terme de durée. » (*Ibid.*, p. 235).

À la question, d'où vient le profit? Les réponses des économistes sont diverses : rémunération de l'innovation, du risque, prix avantageux obtenu sur le marché à travers le croisement de l'offre et de la demande... Toutes sont des tautologies reposant sur deux présupposés inconsistants, nous dit Basso. Le profit naîtrait sur le marché et serait issu de la relation entre le capitaliste avisé (celui qui détient l'information) et le capitaliste benêt (non informé), ou encore dans la relation entre le vendeur et le consommateur (*Ibid.*, p. 241). « En réalité, si le marché est le lieu où le profit est réalisé, ce n'est pas pour autant le lieu où il est produit. » (*Ibid.*, p. 241). La seule réponse non tautologique est que le profit vient du temps de travail non payé :

Si la force motrice principale de la machine économique capitaliste est la recherche du profit, si le capitalisme ne vit que pour le profit, si le profit se compose de temps de travail non payé, nous pouvons dire que le capital ne vit que de l'appropriation du temps de travail supplémentaire, non payé. Il ne vit qu'à condition de pouvoir extorquer au salarié le plus de temps de travail non payé possible (faute de quoi le capital « meurt »). C'est pourquoi il ne peut en aucun cas abandonner la référence au temps de travail *immédiat* comme unité de mesure de sa propre mise en valeur. (*Ibid.*, p. 244)

En ce sens, et en guise de réponse que l'on pourrait adresser aux tenants du capitalisme cognitif,

*dans le contexte du capitalisme*, la science, la technologie, les machines n'agissent pas comme des forces qui répandent leurs bénéfices sur toute la société et encore moins comme des forces favorables au travail, elles n'agissent que sous le contrainte du capital. Dans ces conditions, elles ne sauraient dispenser aux travailleurs les dons en temps de vie dont elles sont capables; à plus forte raison si la quantité de travail vivant par rapport au travail « mort » incorporé dans les machines diminue en terme relatifs. (*Ibid.*, p. 245).

Le temps de travail est alors soumis au temps des machines (cadences, rythmes de travail accrus...). Dans les rapports de production actuels, la science et la technique

sont des instruments de valorisation capitaliste, des instruments pour extraire du temps de travail non payé (*Ibid.*, p. 246). P. Basso conclut alors que

[l]a représentation de l'industrie soi-disant « post-fordiste » comme un univers fait de machines, d'ingénieurs, de techniciens et de quelques ouvriers super-qualifiés en blouse blanche impeccable et bien repassée, comme celles des chirurgiens, est un leurre. Dans le même esprit, la révolution micro-électronique, loin d'avoir aboli la standardisation de la production de masse typique de la mécanisation l'a étendue – ou transférée – aux “modalités logiques” du travail en commun, en approfondissant la séparation entre conception et exécution [...]. Les machines sont, aujourd'hui comme hier, “le moyen le plus puissant pour réduire le temps de travail nécessaire à la production d'une marchandise” et, en même temps, “le moyen le plus puissant pour prolonger la journée de travail au-delà de toute limite naturelle”, pour donner à la journée de travail le maximum d'intensité possible. (*Ibid.*, p. 247-248)

C'est sur une thèse semblable à celle de P. Basso que repose celle de la théorie de la critique de la valeur. Si les conclusions quant à la forme que prend la contradiction interne du capitalisme entre l'approche de P. Basso et celle de la critique de la valeur diffèrent, le constat portant sur la nature du capitalisme comme valeur en mouvement (processus d'auto-valorisation) reste le même.

En faisant reposer son travail sur des données statistiques, l'objectif de P. Basso était de remettre en question la thèse voulant que le travail s'allège, s'assouplisse et petit à petit s'autonomise complètement au point de voir naître une société de loisirs. En se concentrant sur cet aspect du capitalisme (celui de la quantité et qualité du travail dans le capitalisme contemporain), l'auteur n'a pu qu'esquisser une explication du paradoxe que nous mentionnions plus haut. Les théoriciens de la critique de la valeur, de leur côté, ont mis l'accent sur la contradiction interne du capitalisme, soit la distinction fondamentale entre richesse et valeur.

### 2.3.2. Aux fondements de la critique de la valeur : la distinction entre valeur et richesse

Aborder la question de la distinction entre richesse et valeur implique de revenir sur une lecture marxienne du capitalisme. Moishe Postone dans son œuvre *Temps, travail et domination sociale*, s'est lancé sur ce sentier. Ce dernier présente alors le capitalisme comme

un système de domination impersonnelle, abstraite. Par rapport aux formes sociales antérieures, les hommes paraissent indépendants; en fait, ils sont soumis à un système de domination sociale qui ne paraît pas social mais « objectif ». (Postone, 2009, p.188).

La particularité du système capitaliste est qu'il repose sur le double caractère de la valeur en tant que valeur d'usage et valeur d'échange. La valeur d'usage d'un bien, comme son nom l'indique est déterminée par l'usage qui sera fait de ce bien. Par exemple, la valeur d'usage d'une chaussure peut-être par exemple de permettre de marcher de manière confortable ou d'afficher son appartenance à un groupe social. Cette valeur est essentiellement qualitative. La valeur d'échange quant à elle est purement quantitative. Elle permet l'échange de biens de nature différente ne pouvant s'échanger sur la base de leur valeur d'usage. En tant que valeur d'usage, la marchandise est le produit d'un travail particulier concret, en tant que valeur d'échange, elle est l'objectivation du travail humain abstrait (*Ibid.*, p. 192). Il est à noter que ces deux formes de la valeur sont constitutives du concept de valeur comme médiation sociale spécifique au capitalisme. En d'autres termes, lorsque l'on parle de valeur comme médiation sociale, on parle aussi bien de la valeur d'échange que de la valeur d'usage. On ne peut penser la valeur d'un bien indépendamment de sa valeur d'usage car, sans valeur d'usage, il n'y aurait aucun intérêt à produire un tel bien.

Cette double valeur est ce qui constitue la marchandise. Par marchandise, il faut entendre cette catégorie sur laquelle Marx fonde son analyse et dont la particularité est d'être devenue forme générale et élémentaire du produit, de la richesse. De plus, « la marchandise n'est la forme générale du produit que sous le capitalisme. » (*Ibid.*, p.192).

La simple existence de l'échange n'implique ni que la marchandise soit devenue la catégorie sociale structurante, ni que le travail ait acquis son double caractère (sur lequel nous aurons l'occasion de revenir plus loin), cela devient le cas seulement dans une société capitaliste. Les catégories que Marx applique à son analyse sont donc historiquement déterminées, elles sont le propre de la société de type capitaliste. Il s'agit donc d'une critique des catégories sociales historiquement spécifiques. Dans ce cadre particulier, la marchandise devient structurante, en tant que médiation sociale, et structurée, en tant que matérialisation de la valeur. La catégorie de marchandise « ne se rapporte pas seulement à un objet, mais à une forme "objective", historiquement spécifique, de rapports sociaux » (*Ibid.*, p. 208). Cette forme objective se décline dans une double dualité. D'une part la valeur d'usage et la valeur d'échange que nous avons mentionnés, et, d'autre part, le travail concret et le travail abstrait.

Ce double travail n'est pas le produit de deux formes différentes de travail mais se réfère plutôt à deux aspects du même travail. Comme le dit M. Postone,

La distinction que Marx opère entre le travail utile, concret, qui produit des valeurs d'usage, et le travail humain abstrait, qui constitue la valeur, ne se rapporte pas à deux types de travail différents, mais aux deux aspects du même travail dans la société déterminée par la marchandise (*Ibid.*, p. 215)

Plus précisément nous dit Marx,

Tout travail est pour une part dépense de force de travail humaine au sens physiologique, et c'est en cette qualité de travail humain identique, ou encore de travail abstraitement humain, qu'il constitue la valeur marchande. D'un autre côté, tout travail est dépense de force de travail humaine sous une forme particulière déterminée par

une finalité, et c'est en cette qualité de travail utile concret qu'il produit des valeurs d'usage. (Marx, 1995, p. 53)<sup>15</sup>.

Dans une société où la valeur est la forme générale de la richesse, « les hommes ne consomment pas ce qu'ils produisent mais produisent et échangent des marchandises en vue d'acquérir d'autres marchandises » (Postone, 2009, p. 221). C'est une nouvelle forme spécifique d'interdépendance qui se développe : la marchandise comme médiation sociale. Si la forme marchande devient la médiation sociale c'est à travers le travail puisque le travail de chacun fonctionne comme moyen nécessaire pour obtenir les produits des autres. En ce sens, le travail gagne le statut « objectif » de ce par quoi on acquiert le produit des autres et devient son propre fondement social (*Ibid.*, p. 224). « Les rapports sociaux spécifiques au, et caractéristiques du capitalisme n'existent que dans le médium travail » (*Ibid.*, p. 229) comme médiation sociale abstraite.

Le système constitué par le travail abstrait est une forme de domination impersonnelle, abstraite. L'objectivation du travail abstrait à travers le fétiche de la marchandise constitue la forme d'aliénation spécifique du capitalisme. L'aliénation ne réside pas dans la dureté ou la pénibilité du travail, ni même dans l'oppression ou l'exploitation mais bien dans son objectivation en tant que travail abstrait, en tant que médiation sociale objective totale. Notons tout de même que l'exploitation et la domination sont des moments qui font partie intégrante du travail déterminé par la marchandise (*Ibid.*, p. 239).

L'existence de chaque marchandise en tant que médiation générale revêt une forme matérialisée indépendante en tant qu'équivalent entre les marchandises; cette forme matérialisée, nous dit Marx, est l'argent. Autrement dit, « [l]a dimension de valeur de

---

<sup>15</sup> C'est là notamment où K. Marx se distingue d'A. Smith puisque, pour ce dernier, c'est le travail physiologique incorporé dans la marchandise qui forme la valeur tandis que pour K. Marx, la valeur créée est le fruit d'un travail social abstrait (commun à tous les travaux et non spécifique à chacun d'eux).

toutes les marchandises s'extériorise sous la forme d'une marchandise – l'argent – qui agit en tant qu'équivalent universel entre toutes les marchandises : il apparaît comme la médiation universelle. » (*Ibid.*, p. 251). Cette particularité de la marchandise qui s'incarne dans la forme particulière de l'argent fait en sorte de voiler sa nature historiquement spécifique, celle de médiation sociale. Ceci conduit ainsi à penser que la marchandise ne semble pas être une valeur, mais qu'elle paraît tout simplement être une valeur d'usage ayant une valeur d'échange. « Conséquence de ce dédoublement de la marchandise en marchandise et argent : l'argent apparaît comme l'objectivation de la dimension abstraite, tandis que la marchandise apparaît comme une simple chose. » (*Ibid.*, p. 258).

Après avoir vu ce que constituait la forme abstraite du travail en tant que médiation sociale, c'est à la mesure de la production de valeur qu'il nous faut nous intéresser. Pour Marx, la mesure de la valeur est différente de la mesure de la richesse (*Ibid.*, p.280). Le mode de mesure de la richesse matérielle est particulier, puisqu'il est le fruit de travaux particuliers incommensurables, tandis que la mesure de la valeur, elle, est générale, en tant qu'homogénéisation des divers travaux particuliers sous la catégorie du temps de travail abstrait. Aux deux formes de travail objectivées (travail concret et travail abstrait) correspondent deux formes de richesse sociale : la richesse matérielle et la valeur. La valeur se mesure à l'aune de ce que les divers travaux ont en commun à savoir une quantité de dépense de travail. Il faut alors mesurer la quantité de travail dépensé, et cette quantité se mesure à travers sa durée dans le temps soit la durée du temps de travail (*Ibid.*, p. 281). Cette dépense, c'est la dépenses socialement nécessaire de temps de travail humain, et, en tant qu'elle est socialement nécessaire, elle est susceptible de changer au cours du temps, dépendamment de l'évolution des capacités productives. Par exemple, si les capacités productives s'améliorent, alors la production d'une marchandise nécessite moins de temps de travail pour être produite. Si un travailleur choisit de continuer à produire au même rythme qu'avant, il sera alors sanctionné par son employeur (probablement licencié et remplacé par un

travailleur plus productif), puisqu'il produira une quantité inférieure à ce qu'exige la concurrence du marché.

On n'est pas seulement obligé de produire et d'échanger des marchandises pour survivre, il faut encore – si l'on veut obtenir la « valeur totale » de son temps de travail – que ce temps soit égal à la norme temporelle exprimée par le temps de travail socialement nécessaire. (*Ibid.*, p. 284)

En conséquence de quoi, « le travail qui est ainsi mesuré par le temps, n'apparaît pas comme le travail d'individus différents, mais les différents individus qui travaillent apparaissent bien plutôt comme de simples organes du travail. » (Marx, 1972, p. 10).

En somme, le temps de travail est social et nécessaire puisque c'est la quantité de travail socialement nécessaire à la fabrication d'une valeur d'usage qui détermine sa valeur. Si bien qu'

Une augmentation de la productivité moyenne augmente le nombre moyen de marchandises produites par unité de temps. Elle diminue du même coup la masse de temps de travail socialement nécessaire requis pour la production d'une marchandise simple et, partant, la valeur de chaque marchandise. (*Ibid.*, p. 287)

Cependant, « [d]es changements dans la productivité ne modifient pas la valeur totale créée dans un même laps de temps. » (*Ibid.*, p. 287). Certes, plus de richesse matérielle est produite dans ce même laps de temps, cependant, chaque marchandise possède individuellement moins de valeur que ce qu'elle possédait avec un degré de productivité moins avancé. La baisse de la valeur de chaque unité de marchandise est compensée par la quantité accrue de marchandises produites, mais sur une même période de temps de travail, la valeur produite ne peut que rester identique. Comme le remarque M. Postone : « La seule détermination de la valeur totale, c'est la masse de temps de travail abstrait dépensée, mesurée en unités temporelles constantes. La valeur totale est donc indépendante des changements opérés dans la productivité. » (*Ibid.*, p. 287).

On voit ici à quel point, richesse matérielle et valeur, sont donc deux catégories bien distinctes<sup>16</sup>. Ainsi, cette différence entre richesse et valeur rend possible, sous le capitalisme, « que la pauvreté (en terme de valeur) puisse exister au sein même de l'abondance (en terme de richesse matérielle) » (*Ibid.*, p. 289). La distinction entre valeur et richesse renvoie au problème du rapport entre valeur et technologie et à la question de la contradiction fondamentale du capitalisme (*Ibid.*, p. 291). Bien que les machines augmentent la richesse matérielle, elles ne produisent pas de valeur, puisque la valeur se mesure uniquement à l'aune de la dépense de travail abstrait<sup>17</sup>.

Le rôle du travail vivant dans la production de valeur est essentiel pour saisir la contradiction interne au capitalisme. Cette contradiction, M. Postone l'exprime ainsi :

d'un côté, en provoquant une immense augmentation de la productivité, les formes sociales que sont la valeur et le capital rendent possible une nouvelle formation sociale où le travail humain immédiat ne serait plus la source sociale première de la richesse<sup>18</sup>. De l'autre, ces formes sociales sont telles que le travail humain immédiat reste nécessaire au mode de production et qu'il devient de plus en plus fragmenté et atomisé. (*Ibid.*, p. 291)

Dans les débats portant sur la relation entre valeur et technologie, il semble qu'une confusion entre valeur et richesse, soit à l'origine de l'idée que la valeur n'est pas fonction du seul travail mais qu'elle peut être directement créée par l'application de la science et de la connaissance technologique, subsumant ainsi la valeur sous la richesse matérielle (*Ibid.*, p. 295). Sans s'adresser directement aux théoriciens du capitalisme cognitif, il est clair désormais que l'analyse de Postone peut aisément être transposée. Le reproche que M. Postone pourrait leur adresser et le même que celui

---

<sup>16</sup> On peut produire 2 chemises et alors habiller 2 personnes et en ce sens, il s'agit d'une plus grande richesse matérielle, pourtant, le prix (expression matérielle de la valeur) de la chemise devra baisser si plus de chemises sont produites dans un même laps de temps et en ce sens la valeur individuelle de chaque chemise diminue.

<sup>17</sup> Il est impossible d'exploiter, d'extraire de la plus-value d'une machine puisque celle-ci ne reçoit pas de salaire, elle ne constitue pas du travail vivant.

<sup>18</sup> On voit ici poindre la thèse tant des néolibéraux que des théoriciens du capitalisme cognitif annonçant la fin du travail comme source de valeur.



qu'il adresse à Joan Robinson. Leur problème consiste à faire de toute production, et donc y compris de la production de type capitaliste (c'est-à-dire une forme de production dont l'unique finalité est la valorisation du capital), une source de richesse. Cette réification du capital en tant que richesse en soi, Joan Robinson l'exprime de la façon suivante :

Il est plus convaincant de dire que le capital et l'application de la science à l'industrie sont immensément productifs et que l'institution de la propriété privée, en se développant sous forme de monopole, est nocive précisément parce qu'elle nous empêche d'avoir assez de capital et du type qui est nécessaire. (Robinson, 1971, p. 14)

On retrouve ici cette idée commune aux théoriciens du capitalisme cognitif supposant l'existence d'un mauvais capital, d'un capital parasitaire/monopolistique qu'il faudrait réguler, contrôler. Le capital comme richesse ne serait pas mauvais en soi mais il faudrait limiter ses tendances monopolistiques et retrouver un contrôle sur la production. Cet argument est semblable à celui des théoriciens du capitalisme cognitif, l'idée étant qu'il faut autonomiser la production du capital entendu comme propriété privée de la production, il faudrait alors la rendre collective. Or, ces approches nous dit M. Postone, « vident la catégorie de valeur de sa spécificité historique et ne peuvent pas comprendre la conception marxienne du caractère contradictoire des formes sociales de base qui sous-tendent le capitalisme. » (Postone, 2009, p. 296). Selon cet auteur, ce que Marx dit, c'est que la valeur « n'est pas vraiment adéquate au potentiel producteur de richesse de la science et de la technologie et que, pourtant, elle reste la détermination fondamentale de la richesse et des rapports sociaux » (*Ibid.*, p. 296), et c'est là que réside sa contradiction interne.

### 2.3.3 Critique du capitalisme cognitif

La contradiction fondamentale entre richesse et valeur qui structure l'analyse marxienne du capitalisme se retrouve également présente chez Jean-Marie Harribey<sup>19</sup>. Dans son œuvre *La richesse, la valeur et l'inestimable. Fondements d'une critique socio-écologique de l'économie capitaliste*, cet auteur effectue un retour à la théorie de la valeur-travail afin de montrer les apories dans lesquelles les théories économiques dominantes mènent tant à propos de la problématique environnementale que sur la question de la crise économique. En ce qui nous concerne, notre intérêt portera sur l'une des questions à laquelle il tente de répondre, à savoir :

les concepts que Marx a forgés à l'aube du capitalisme industriel pour rendre compte de celui-ci et en faire la critique conservent-ils leur pertinence à l'époque du capitalisme néolibéral aussi appelé capitalisme financier? Les catégories, notamment, de travail, de valeur, de capital, qui furent au point de départ de la critique de l'économie politique ne sont-elles pas obsolètes dès lors que le processus de valorisation du capital fait relativement moins appel à un travail dans sa forme industrielle classique et de plus en plus à la connaissance comme facteur décisif de la création de valeur? (Harribey, 2013, p. 213)

Afin de répondre à cette question J-M. Harribey commence sa démonstration en soutenant que les mutations de la production et de l'accumulation capitaliste ne modifient pas pour autant la source de la valeur. Il remarque d'ailleurs que la plupart des auteurs du capitalisme cognitif alternent les concepts de valeur d'usage et de valeur d'échange comme s'ils étaient de simples équivalents (*Ibid.*, p. 216).

Parmi les transformations du capitalisme contemporain, il souligne l'importance que certains auteurs du capitalisme cognitifs accordent à la financiarisation de l'économie. Selon ces derniers, les transformations du processus productif (c'est-à-dire le devenir immatériel de la production dans le cadre d'une économie de la con-

---

<sup>19</sup> Jean-Marie Harribey est un économiste français, qui, bien que n'appartenant pas au courant de la *Wertkritik*, fait reposer son œuvre sur des bases théoriques semblables. Entre autres, il concentre une grande partie de son œuvre à présenter la distinction fondamentale entre richesse et valeur.

naissance) vont de pair avec l'institutionnalisation de la finance. En effet, comme le remarque Maxime Ouellet, « [l]e savoir n'est valorisable qu'à travers la spéculation boursière » (Ouellet, 2012, p. 21) ou encore, affirme A. Gorz,

L'immatérialité du capital intellectuel est le plus apte à fonctionner comme promesse de marchés futurs illimités pour des marchandises d'une valeur non mesurable et, par conséquent, comme promesse de plus-value boursière illimitée. À condition, bien sûr, que ce capital soit une propriété protégée et qu'il occupe une position de monopole. (Gorz, 2001, p. 55)

La thèse derrière ce constat consiste à dire que « [l]e marché n'étant pas capable de donner une valeur à la production, « la finance remplit ce rôle en endossant les risques liés à ces activités » (Harribey, 2013, p. 219).

Pour J-M. Harribey, rien ne justifie un tel déplacement de la création de valeur allant de la production vers la circulation (c'est-à-dire les marchés financiers) et que l'économiste Yann Moulier-Boutang résume en affirmant que « la source de la richesse, c'est la circulation » (Boutang, 2010, p. 221). En suivant la logique des théoriciens du capitalisme cognitif, la valorisation de l'immatériel à travers la circulation ne serait pas le fait d'une réaction à une éventuelle baisse du taux de profit mais bien plutôt la mise en place d'un outil permettant d'évaluer quantitativement une nouvelle forme de production (l'économie de la connaissance) qui ne serait plus mesurable à l'aune du temps de travail. Ainsi, la valeur des DPI et autres productions issues du travailleur collectif n'auraient d'autre valeur que celle déterminée par l'évaluation à travers les marchés financiers. Pourtant nous dit Harribey, si les valeurs produites dans l'économie de la connaissance ne sont pas évaluables en terme de temps de travail (puisque, entre autres, elles seraient le fruit d'externalités par définition non évaluables), pourquoi le seraient-elles plus à travers la finance? Comme il le dit lui-même :

Affirmer que « l'économie du savoir a besoin de la finance moderne pour résoudre ses problèmes d'évaluation » signifierait que la finance (par définition de marché dans le capitalisme d'aujourd'hui) serait capable d'évaluer les externalités positives (par définition non évaluables par le marché) : on est proche ici d'une aporie, ou bien d'une tautologie

puisque, entre deux crises boursières, les marchés financiers évaluent les entreprises à l'aune de leurs anticipations auto-réalisatrices. (*Ibid.*, p. 220)

Et d'ajouter, « [l]a négation du travail en tant que force productive et en tant que rapport social face au capital ne peut déboucher que sur une fable [...] une fable revisitée sur la capacité de la finance, du capital, à s'autovaloriser. » (*Ibid.*, p. 222).

Bien entendu, ces critiques ne visent pas à contester l'importance des transformations du système productif et de son virage vers l'économie de la connaissance mais simplement à rappeler que le but premier de ces transformations demeure toujours en dernière instance la production d'un surplus de valeur appropriable. Il s'agit de montrer que, loin de disparaître, la loi marxienne de la valeur-travail demeure très actuelle, puisque les conditions de la production que les théoriciens du capitalisme cognitif mettent justement en valeur contribuent de diverses manières à augmenter la production de survaleur.

Ceci nous amène à constater une confusion que les théoriciens du capitalisme cognitif semblent faire entre valeur et loi de la valeur. Ce que les auteurs du capitalisme cognitifs soulignent lorsqu'ils annoncent la disparition de la loi de la valeur, la fin du travail comme source de valeur, se trouve justement être l'expression même de la loi de la valeur. Comme le mentionne J-M. Harribey,

au fur et à mesure de l'augmentation de l'augmentation de la productivité du travail et de la disparition du travail vivant – et pour Marx il s'agit d'une « proposition tautologique » - la valeur d'échange disparaît elle aussi, ce qui est, jusqu'au bout, conforme à la loi de la valeur. (*Ibid.*, p. 226)

La longue citation des *Grundrisse* mentionnée plus haut<sup>20</sup> à propos du devenir collectif de la production de richesses repris par presque tous les tenants du capitalisme

---

<sup>20</sup> « Cependant, à mesure que se développe la grande industrie, la création de la richesse dépend moins du temps de travail et du quantum de travail employé que de la puissance des agents mis en mouvements au cours du temps de travail, lequel à son tour –leur puissance effective- n'a elle-même aucun rapport avec le temps de travail immédiatement dépensé pour les produire, mais dépend bien plutôt du niveau général de la science et du progrès de la

cognitif semble être à l'origine de cette confusion. Le problème provient de ce qu'il arrive à K. Marx de parler indifféremment de richesse et de valeur. Or, ce qu'il a en tête lorsqu'il parle de la distanciation entre travail vivant et richesses créées, c'est justement que la valeur telle que déterminée par le temps de travail « n'est pas vraiment adéquate au potentiel producteur de richesses de la science et de la technologie et que, pourtant, elle reste la détermination fondamentale de la richesse et des rapports sociaux. » (*Ibid.*, p.296). En ce sens, nous reprendrons l'idée avec J-M. Harribey que

[l]a déchéance de la valeur est constitutive de la loi de la valeur, c'est-à-dire que l'accumulation du capital entraîne une tendance à la déchéance de la valeur mais non une tendance à une déchéance de la loi de la valeur, c'est-à-dire non une déchéance du critère du travail social à l'intérieur de la loi. Le critère (le travail social) et la quantité (de travail social) doivent être pour cela absolument distingués. Sinon, puisque la loi de la valeur est l'expression d'un rapport social, de la disparition de la première ne pourrait résulter en effet que la disparition du second. (*Ibid.*, p. 229)

En conséquence de quoi, l'obsolescence de la loi de la valeur telle que formulée dans l'hypothèse du capitalisme cognitif, devrait aboutir sur la fin du travail comme médiation sociale. Or comme le signale Robert Kurz :

pour eux, la forme- valeur (cette forme fétichisée qui fait du produit une marchandise) est tout simplement une donnée ontologique dans laquelle l'humanité se réalise ; plus même : « créer de la valeur » leur apparaît très sérieusement comme quelque chose d'éminemment positif. Il semble alors que « la connaissance et l'existence, dans le monde biopolitique, consistent toujours en une production de valeur » (*Empire*, p.469). Le capitalisme souffrirait seulement de cette négativité : « les valeurs dérivant de la coopération collective du travail sont détournées, confisquées, expropriées... » (*Ibid.*, p. 470). (Kurz, 2003)

---

technologie, autrement dit de l'application de cette science à la production [...] Dans cette mutation ce n'est ni le travail immédiat effectué par l'homme lui-même, ni son temps de travail, mais l'appropriation de sa propre force productive générale, sa compréhension et sa domination de la nature, par son existence en tant que corps social, en un mot le développement de l'individu social, qui apparaît comme le grand pilier fondamental de la production et de la richesse. [...] Dès lors que le travail sous sa forme immédiate a cessé d'être la grande source de la richesse, le temps de travail cesse d'être nécessairement sa mesure et, par suite, la valeur d'échange d'être la mesure de la valeur d'usage. » (Marx, *Manuscrits de 1857-1858, Grundrisse*, tome II, p. 192-193)

Le travail tel que nous le connaissons aujourd'hui est, pour M. Hardt et A. Negri, une donnée ontologique et non pas comme l'affirment les tenants de la critique de la valeur une médiation sociale historiquement déterminée. Ainsi, le fait que ces auteurs ne tarissent pas d'éloge pour le travail « immatériel » et pour ses formes de coopération dans le contexte du passage à l'informatique, à l'Internet, aux nouveaux médias, etc., et le fait qu'ils voient ces transformations du travail comme levier d'une libération du travailleur à l'égard du capital dans une perspective d'autovalorisation trahissent chez eux une double naturalisation :

d'abord « méta-ontologiquement », en quelque sorte, quand ils renvoient les hommes à une ontologie de la « création de valeurs » présentée comme objective, naturelle et par là transhistorique, et censée former le « champ d'immanence » même de l'être social de l'homme. « Intra-ontologiquement » ensuite, quand ils définissent l'« autovalorisation » de l'individu – celui-ci étant définitivement réduit à l'économisme réel, et à n'être plus que son propre *capital humain* – comme le « champ d'immanence » objectivement inévitable, historiquement actuel de la postmodernité, tout en rebaptisant comme la forme de « libération » cette réduction et cet auto-abaissement extrêmes des individus en idiots du marché. (Kurz, 2003)

Ce lien entre l'idée d'un travail intrinsèquement bon (ou qui le deviendrait à mesure qu'il s'intellectualise et se rendrait indépendant du capital) et le concept de capital humain, Robert Kurz n'est pas le seul à le souligner. Comme le remarque J.-M. Harribey : « [o]n peut se demander si la thèse du capitalisme cognitif n'a pas une grande attirance envers celle du capital humain. » (Harribey, 2013, p. 237). En effet, il devient difficile de ne pas faire un lien entre l'idée d'un Gary Becker faisant de l'éducation un investissement dans le but d'en attendre des revenus actualisés supplémentaires, et l'idée des théoriciens du capitalisme cognitif voyant l'émergence d'une intellectualité diffuse comme une opportunité afin de s'autovaloriser, de s'autoproduire. Ces derniers avancent cependant l'idée que cette autovalorisation puisse s'effectuer indépendamment du capital, le capital essayant tant bien que mal de s'appropriier les connaissances portées par les travailleurs afin de se valoriser.

#### 2.3.4 Différence entre rente et profit

La confusion que ces théoriciens semblent entretenir entre valeur d'usage et valeur doit, par conséquent, influencer leur conception du profit. Il nous faut alors regarder ce que cette hypothèse nous dit de l'évolution du profit dans un capitalisme cognitif. À ce sujet, c'est la thèse d'un devenir rente du profit capitaliste qui semble guider l'hypothèse cognitiviste. Aussi, nous nous proposons de savoir si ces théoriciens ne procèdent pas à une simplification trop hâtive en voulant assimiler rente et profit. L'idée que le profit capitaliste prenne désormais la forme d'un système de rente est notamment développée par Carlo Vercellone.

Cet auteur soutient que la rente est le « résultat d'un processus d'expropriation qui constitue le point de départ et un élément essentiel de la reproduction du capitalisme dans le temps et dans l'espace » (Vercellone, 2007, p. 47). En ce sens, il affirme que, dans un contexte où la valeur émergerait de plus en plus de la coopération des travailleurs, il deviendrait de plus en plus difficile pour le capital d'extraire de la plus-value de manière traditionnelle par appropriation du surtravail<sup>21</sup> et qu'en conséquence, le capital tendrait à s'approprier la production issue du « *general intellect* » afin d'en tirer une rente. C'est la frontière entre rente et profit qui viendrait à s'effriter.

Cet argument du devenir rente du profit capitaliste s'intègre parfaitement à l'hypothèse du capitalisme cognitif. En effet, C. Vercellone présente ce

---

<sup>21</sup> Pour les théoriciens du capitalisme cognitif, les difficultés accrues pour le capital de mesurer le temps de travail employé dans la production immatérielle et qui se manifestent par une baisse du taux de plus-value, se traduisent par l'obsolescence de la loi de la valeur. Il s'agit d'une interprétation que J.-M. Harribey conteste puisque pour ce dernier, « la dégénérescence de la valeur est constitutive de la loi de la valeur, c'est-à-dire que l'accumulation du capital entraîne une tendance à la dégénérescence de la valeur mais non une tendance à une dégénérescence de la *loi* de la valeur, c'est-à-dire non une dégénérescence du critère du travail social à l'intérieur de la loi. » (Harribey, 2013, p. 229)

(re)développement de la rente comme une sorte de deuxième accumulation primitive du capital laquelle prendrait justement la forme de nouvelles régulations sur la propriété (DPI, brevets...) et s'incarnerait dans un processus d'expropriation du savoir et du vivant à travers l'économie de la connaissance.

La formation de la moderne rente foncière coïncide en fait avec le processus des enclosures, avec cette première expropriation du commun qui fut la condition préalable de la transformation de la terre et de la force de travail en marchandises fictives. (*Ibid.*, p. 49)

Avec la fin du capitalisme de type fordiste, nous dit-il, « nous assistons au retour en force d'une logique marchande et financière qui n'est pas sans rappeler celle du capitalisme préindustriel et de la soumission formelle du travail au capital. » (*Ibid.*, p. 47)

La production matérielle ayant atteint ses limites, le capital se serait tourné vers de nouvelles sources d'accumulation, lesquelles prennent la forme de nouveaux mécanismes de rente. Par rente, il faut entendre

le revenu que le propriétaire de certains biens perçoit en conséquence du fait que ces biens sont disponibles ou sont rendus disponibles en quantité insuffisante. Cette rareté doit être comprise dans l'une de deux significations suivantes : 1) les biens en question appartiennent à la catégorie des agents naturels disponibles en quantité limités et inférieur aux besoins ; 2) les biens en question sont rendus disponibles par ceux qui les détiennent dans une quantité inférieure à la demande qui se manifesterait avec des prix correspondants à leurs coûts de production. (Napoleoni, 1956)

La mise en place du système de rente actuel résiderait essentiellement en la création d'un marché artificiel de biens immatériels, produits du *general intellect*. En outre, cette logique de raréfaction bénéficierait de la formation de monopoles, et, comme le remarque C. Vercellone,

[d]e cette manière, l'existence de la rente repose sur des formes de propriété et de position de force de type monopolistique qui permettent de créer une rareté et d'imposer des prix plus élevés que ceux justifiés par leurs coûts de production, et ce-la grâce notamment à des artefacts institutionnels comme le montre, par exemple, aujourd'hui la politique de renforcement de droits de propriété intellectuels. (Vercellone, 2007, p. 49)



Si l'on peut être en accord avec C. Vercellone concernant sa définition de la rente considérée comme « ce qui reste après qu'ont été rémunérés tous ceux qui contribuent à la production »<sup>22</sup>, il reste que, soutenir le devenir rente du profit suppose que le capitaliste s'extériorise du circuit de production, or la démonstration de ce point fait défaut. Pour cet auteur, la rémunération du capital en tant que simple investissement de capital peut être considérée comme rente. Les deux arguments les plus sérieux pour opérer une distinction entre rente et profit dit-il sont les suivants :

i) le premier concerne le caractère interne du capital au processus de production en tant que condition nécessaire de la direction et de l'organisation du travail. Cette intériorité repose soit sur la correspondance de la figure du capitaliste et de celle de l'entrepreneur, soit sur une logique managériale incarnant le capital productif et jouant un rôle clé dans la gestion de la production, l'innovation et l'expansion des capacités productives. Dans les deux cas, l'intériorité du capital suppose une opposition nette entre travail de conception (attribut du capital ou de ses fonctionnaires) et travail d'exécution banalisé (attribut du travail) ; ii) le deuxième argument est le suivant : le profit, contrairement à la rente, est censé être pour l'essentiel réinvesti dans la production et jouer un rôle positif dans le développement des forces productives et la lutte contre la rareté. (*Ibid.*, p.52)

À partir de cette distinction, l'auteur soutient que dans le capitalisme contemporain, aucun de ces deux critères ne semble opérer dans les entreprises. En reprenant la distinction établie par Marx entre capital porteur d'intérêt et capital en fonction<sup>23</sup>, il présente le passage d'un capitalisme fordiste vers un capitalisme cognitif dans lequel le capital en fonction (représenté par les investissements productifs) est petit à petit remplacé par le capital porteur d'intérêt (représenté par la gestion des actifs et autres titres de propriétés). Cette distinction permet de mieux saisir dans quelle mesure la

---

<sup>22</sup> Définition que K. Marx énonce ainsi : « Rente, Intérêt, Profit industriel, ce ne sont là que des noms différents pour exprimer les différentes parties de la plus-value de la marchandise, du travail impayé que celle-ci renferme, et ces parties proviennent toutes également de cette même source et rien que de cette source » (Marx, 1865, p. 68)

<sup>23</sup> Le capital en fonction correspond au capital que le propriétaire investit aussi bien dans la force de travail que dans les outils de production tandis que le capital porteur d'intérêt désigne le fait que la simple possession d'un titre de propriété (foncière, boursière ou autre) et sa mise à disposition en tant que capital permette de rapporter un intérêt et, en ce sens, un tel capital se confond aisément avec la rente.

fonction de direction et de coordination du capitaliste entrepreneur, c'est-à-dire le propre du capital productif (en tant qu'il permet de se distinguer de la rente/intérêt) devient de plus en plus superflue face à « une coopération productive du travail qui peut s'organiser de manière autonome par rapport au capital » (*Ibid.*, p. 54). À titre d'exemple, il souligne que

la capacité des grandes firmes réseaux de s'approprier de la valeur créée à l'extérieur par des petites entreprises, par des laboratoires de recherche publics ou encore par des réseaux de travailleurs indépendants en s'imposant comme un intermédiaire entre travail et marché, selon une logique qui n'est pas sans rappeler celle du putting-out system. (*Ibid.*, p. 57)

En somme, on assisterait avec le capitalisme cognitif à un retour à une soumission du travail de type formelle puisque la principale source de la valeur résiderait dans la « créativité, la polyvalence et la force d'invention des salariés et non dans le capital fixe et le travail d'exécution routinier » (*Ibid.*, p. 57). Cette autonomisation du travailleur rendrait obsolète la mesure de la valeur sur le temps de travail et forcerait le capitaliste à maintenir la primauté de la valeur d'échange à travers un système d'expropriation des connaissances sous la forme de rente à payer pour y avoir accès (système de DPI). Autrement dit,

le capital s'accapare gratuitement les bénéfices du savoir collectif de la société comme s'il s'agissait d'un « don de la nature » et cette partie de la plus-value est en tout point comparable à la rente différentielle dont bénéficie les propriétaires des terres les plus fertiles. (*Ibid.*, p. 58)

C. Vercellone finit par conclure que ce qui se produit est en fait un changement radical de la logique de valorisation du capital comme si « au mouvement d'autonomisation de la coopération du travail correspondait un mouvement parallèle d'autonomisation du capital sous la forme abstraite, éminemment flexible et mobile du capital-argent. » (*Ibid.*, p. 60)

Là où cette théorie achoppe, c'est dans le postulat de l'autonomisation du processus de rente<sup>24</sup>. La thèse du devenir rente du profit capitaliste, quand bien même il faut reconnaître que la frontière entre les deux s'effrite, tend cependant à faire oublier qu'en dernière instance, la rente dépend entièrement de la valeur produite en amont puisque, rappelons-le, la rente est une partie des profits reversés sous forme de rente. Sans théorie de la valeur-travail, pas de rente. Comme le dit d'ailleurs Jean-Marie Harribey : « La théorie de la rente présuppose une théorie du profit, laquelle suppose à son tour une théorie de la valeur. » (Harribey, 2013, p. 82).

Avant de poursuivre sur l'autonomisation de la production de valeur à travers la mise en circulation de titres de propriété, on peut d'ores et déjà remettre en question l'idée d'une autonomisation du travail à l'égard du capital. En effet, même si l'on peut reconnaître une certaine extériorisation de la part du capitaliste vis-à-vis du processus de production, cela n'équivaut pas à dire que la production devient autogérée par les travailleurs de l'immatériel, ni même que la soumission du travail serait redevenue formelle puisque, « cette autonomie ne concerne que le choix relatif au mode d'atteindre des *objectifs hétéro-déterminés* » (Vercellone, 2007, p. 57). Ainsi, on pourrait très bien considérer que, si le capitaliste entrepreneur semble disparaître, c'est parce que c'est désormais le capitaliste actionnaire qui prend les rênes de la gestion d'entreprises à travers une forme de redistribution des richesses aux mains des actionnaires rendu possible par l'intensification de l'exploitation des travailleurs sous une forme travestie d'auto-exploitation (Chesnais, 2008, p. 178).

Pour en revenir à notre hypothèse, à savoir que s'il y a confusion entre rente et profit chez les théoriciens du capitalisme cognitif, il semblerait en fait que cette confusion ne réside pas tellement entre ce qui distingue la rente du profit mais bien plutôt sur la

---

<sup>24</sup> Par processus de rente, nous entendons aussi bien le développement des titres de propriété sur les marchés financiers, que le produit du travail immatériel prenant la forme de DPI

question de l'autonomisation de la sphère de la circulation comme nouvelle source de production de valeur. Jean-Marie Harribey, quant à lui, considère que

[d]errière la fétichisation du savoir réapparaît la fétichisation du capital et de la finance. Ce que les théoriciens du cognitivisme désignent par les « nouvelles sources de la valeur » pourrait n'être en réalité qu'une nouvelle figure de l'illusion de la fécondité du capital. [...] Ainsi, la valeur émerge de la sphère de la circulation monétaire tandis que la sphère de la production industrielle et de l'entreprise perdent le monopole de la création de la valeur, et donc du travail supposément productif. » Posons la question crûment : si « la valeur émerge de la circulation monétaire », pourquoi les bulles financières finissent-elles toujours par éclater ? (*Ibid.*, p. 241)

Postuler une telle autonomisation de la sphère de la circulation ou sphère financière, revient à affirmer que la valeur émergerait spontanément de la circulation, de la vente de titres de propriété. La question se pose alors, si la valeur émerge de la sphère de la circulation, quelle en est la source?

#### 2.4 La valeur dans la circulation marchande

Là où les théoriciens marxistes pensent que la valeur ne peut provenir uniquement que de la sphère de la production, les théoriciens du capitalisme cognitif, à l'instar des néolibéraux, semblent penser que le capitalisme puisse se maintenir par la valorisation issue de la sphère de la circulation. Autrement dit, ces derniers ne semblent pas théoriser la distinction que les marxistes font, lorsqu'ils affirment que la valeur se crée dans la production et se réalise dans la circulation. La particularité de l'échange marchand propre au capitalisme tient à sa nature fétichisée. Dans l'univers marchand capitaliste, la marchandise ne sert plus uniquement à la satisfaction des besoins mais acquiert une autre spécificité, celle de permettre l'accumulation d'argent. Afin de confronter la thèse de l'autonomisation de la sphère de la circulation il est nécessaire de bien saisir ce que constitue l'échange marchand. Aussi, dans un premier temps,

notre réflexion se portera sur la nature de l'échange marchand et sur le lien qu'il a avec le concept d'argent. Partant de notre compréhension de l'argent en tant qu'expression phénoménale de la valeur, nous serons amené à étudier la question du prix comme étalon de cette valeur pour enfin constater que prix et valeur ne sont pas des équivalents. À l'issue de quoi, il nous faudra répondre à la question : si prix et valeur ne sont pas des équivalents, sur quoi se basent théoriciens du capitalisme cognitifs et néolibéraux afin de défendre l'idée d'un marché qui produirait spontanément de la valeur ? Ou encore, comment ces auteurs défendent-ils l'idée qu'apporte ici Fritz Machlup : « The value to an individual of any quantity of any tangible or intangible good is measured by what he would give in exchange for it – what he would pay for it – if he did not have it. »<sup>25</sup> (Machlup, 1980, p. 208)?

#### 2.4.1 Argent

Plus qu'un moyen de subvenir à nos besoins, la marchandise, nous dit Postone, constitue des rapports sociaux déterminés. Voilà comment il synthétise ce que représente la marchandise:

[l]a forme-marchandise que revêt la médiation sociale d'un côté engendre le producteur privé indépendant, et d'un autre côté constitue le procès social de production et les rapports entre producteurs sous la forme d'un système aliéné indépendant des pro-

---

<sup>25</sup> Si cette citation exprime bien l'équivalence que les néolibéraux établissent entre valeur et prix en revanche, elle est une simplification de leur conception de la valeur. En effet, comme nous aurons l'occasion de le voir dans le troisième chapitre, pour les néolibéraux, la valeur d'un bien n'est pas définie subjectivement selon les agents économiques désirant se l'approprier. Si tel était le cas, l'échange marchand serait impossible puisqu'aucun prix de référence ne pourrait être établi. Au contraire, la valeur, les qualités/utilités des biens sont connues et partagées au travers d'un savoir commun à chacun des acteurs. Ce postulat est essentiel car c'est lui qui permet « la définition socialement acceptée des valeurs d'usage » (Orléan, 2011, p. 89) de façon objective et en ce sens, permet la commensurabilité des biens à travers une échelle de prix.

ducteurs eux-mêmes, un système de dépendance objective complète. (Postone, 2009, p. 389).

Cette forme-marchandise trouve son expression phénoménale dans ce qu'on appelle l'argent. Des auteurs comme Marx et Simmel se sont intéressés de près au concept d'argent. Bien qu'ayant une approche différente, des liens étroits peuvent être tissés entre ces auteurs. Alain Deneault, dans un recueil d'essais consacré à Simmel, fait remarquer que cet auteur « n'a eu de cesse, tout au long de ses études, de définir l'argent comme ce faire-valoir des phénomènes les uns par rapport aux autres qui, de moyen qu'il était pour faciliter l'obtention des fins, s'est érigé lui-même en fin. » (Deneault, 2006, p. 7). Si chez Marx, l'argent n'est pas ce « faire valoir des phénomènes les uns par rapport aux autres » (*Ibid.*, p. 7), c'est en revanche la marchandise qui va jouer ce rôle en tant que médiation sociale. Qui plus est, l'argent demeure comme nous l'avons vu l'expression phénoménale de cette médiation sociale.

La valeur sous tendue par l'argent porte cependant une caractéristique propre à son régime d'accumulation, à savoir sa dimension de médiation sociale qui demeure voilée par la forme monétaire qu'elle a su prendre. La valeur se présente sous la forme de simple moyen de circulation (moyen d'échange) et voile ainsi toute la médiation sociale qu'elle représente. Pour Marx,

la nature de la médiation sociale sous le capitalisme est encore obscurcie par le fait que l'argent s'est historiquement développé de telle sorte que les pièces et le papier-monnaie en sont venus à servir de signes de valeur. Il n'existe toutefois aucun lien direct entre la valeur de ces signes et la valeur qu'ils signifient. Étant donné que des objets même relativement sans valeur (pièces, papier-monnaie) peuvent servir de moyen de circulation, l'argent n'apparaît pas comme un support de valeur. (Postone, 2009, p. 390).

Argent et valeur sont donc deux choses différentes et, pourtant, la généralisation de l'échange marchand aurait eu pour conséquence de culturellement assimiler l'argent à la source de valeur. D'ailleurs, pour Simmel, *das Geld*, ce qui fait réfléchir les faits de valeurs, ne s'apparente ni à la monnaie, ni à quelque autre convention pécuniaire (il peut prendre diverses formes), mais paradoxalement il voit en

l'argent un signe culturel capable de détourner la signification même de la valeur, comme s'il la générait de lui-même, plutôt que de médiatiser entre eux des faits de valeurs considérés comme irréductibles. (Deneault, 2006, p. 9-10)

Et d'ajouter « l'argent cesse d'être le média intervenant entre des faits de valeurs pour gagner *ex nihilo* la valeur, au point d'occasionner dans la culture une perte de conscience de ce qui qualifie foncièrement les choses. » (*Ibid.*, p. 10).

Marx, quant à lui, explique que la marchandise procède à une métamorphose, allant successivement de sa forme manifeste particulière de valeur d'usage vers sa forme générale de valeur (argent) pour ensuite reprendre sa forme marchandise et ainsi de suite. Si la manifestation concrète de la valeur d'usage change (une marchandise particulière, un signe monétaire), sa dimension de valeur persiste au cours de ce processus. Avec la généralisation de l'échange marchand, il devient nécessaire de posséder de l'argent pour pouvoir l'échanger contre une marchandise. Dans cette dynamique, la vente s'autonomise de son pendant, c'est-à-dire l'achat pour devenir fin en soi. Vendre pour accumuler le véhicule de la marchandise. Car posséder de l'argent, cet équivalent universel, c'est subsumer tous les avoirs possibles en un même vecteur monétaire.

L'équivalent universel c'est le fait que « l'argent s'impose dès lors comme le média d'une opération de transfert permettant, un tant soit peu, de conférer une mesure à la "conscience de valeur" de toutes les choses confondues » (*Ibid.*, p. 12). Abondant dans ce sens, M. Postone remarque à son tour qu'« [a]vec l'extension de la circulation, tout devient convertible en argent et celui-ci devient du même coup un niveleur social radical. » (Postone, 2009, p. 392). Et même vulgaire insiste Simmel, vulgaire parce qu'« équivalent de tout et n'importe quoi » (*Ibid.*, p. 30).

Là où Simmel et Marx se séparent, c'est dans l'identification des déterminants de la valeur. Si pour Marx, la valeur semble se constituer comme dynamique immanente spécifique au mode de production capitaliste, pour Simmel le *Geld* se présente comme ce qui

permet aux sujets d'une civilisation de faire l'économie du travail psychologique qu'engagerait en termes réels, s'il venait à manquer, la tâche de définition des fins et des moyens, de même que l'œuvre de comparaison effective des biens et prestations entre eux pour en jauger la valeur tangible. (*Ibid.*, p. 12).

Ou encore: « toute production de l'esprit qui, dans un contexte culturel donné, se montre capable de soulager l'esprit et la psyché d'opérations complexes visant à stipuler la valeur des choses. » (*Ibid.*, p. 13). Simmel s'inscrit ici dans les courants de pensée propre à son époque c'est-à-dire une pensée vitaliste. C'est, nous dit A. Deneault,

l'époque où Ernst Mach et Richard Avenarius analysent comment les stratégies rationnelles et discursives sont conditionnées par un principe d'économie de l'énergie vitale. La psyché, de par sa façon de jouir ou de souffrir des situations, s'emploie à prévenir la conscience contre les formes d'activités de pensées qui lui coûtent tellement d'énergie qu'elles en deviennent préjudiciables pour l'organisme lui-même. (*Ibid.*, p. 12).

L'argent selon Simmel consigne en son signe quantités de travaux et autres opérations mentales sous couvert d'une économie d'énergie. On peut voir en cette économie d'opérations mentales (« pensée à rabais » dirait A. Deneault), le spectre de l'éthos rationnel dont nous parle Weber, l'adaptation des moyens aux fins. Simmel soutient d'ailleurs que

l'économie de l'argent, a pour effet de rendre constamment nécessaire des opérations mathématiques dans le commerce quotidien. La vie de beaucoup de gens est remplie d'actes tels que déterminer, jauger, calculer, réduire des valeurs qualitatives à des valeurs quantitatives. Cela contribue certainement à l'essence rationnelle et calculatrice des temps modernes. (*Ibid.*, p. 35)

Le côté qualitatif des objets cède le pas, du fait de l'économie de l'argent, à l'évaluation constamment requise d'après la valeur monétaire et du même coup fait passer cette dernière comme la seule valable (*Ibid.*, p. 29).

En outre, cet éthos économique tend à substituer la question de ce que les choses valent à la question de savoir combien elle valent. (*Ibid.*, p. 30). L'obsession quantitative trouve son parallèle évident dans l'analyse postonienne de Marx puisque ce dernier « présente le circuit du capital comme A-M-A', où la différence entre A et A'



n'est nécessairement que quantitative. » (Postone, 2009, p. 393). La question de la mesure de la valeur à travers le prix est une dynamique essentielle au capitalisme puisque, en tant que processus constant d'auto-accumulation, le capitalisme est forcé de se référer à une valeur afin d'évaluer son propre accroissement.

#### 2.4.2 Les prix, guides spirituels du marché

Le philosophe Michel Foucault, dans son œuvre *Naissance de la biopolitique*, nous dit qu'au XVIII<sup>e</sup> siècle, on assiste à l'apparition du marché comme lieu de véridiction. Il devient le lieu de mécanismes spontanés. Un marché livré à lui-même va permettre la constitution d'un prix dit juste, un prix « qui va osciller autour de la valeur du produit » (Foucault, 2004, p. 33). Car le marché doit être révélateur d'une vérité. Les prix suivant ces mécanismes naturels vont constituer des étalons de vérité permettant de « discerner dans les pratiques gouvernementales celles qui sont correctes et celles qui sont erronées. » (Foucault, 2004, p. 33). Le prix, indice de la valeur des biens échangés sur le marché est pour les classiques une ontologie transhistorique. Les prix – quelle que soit la forme phénoménale qu'ils vont prendre – sont le seul outil de mesure de la valeur à notre disposition, nous disent-ils.

##### 2.4.2.1 Prix et valeur

Il y a cependant un glissement considérable chez les classiques dans la mesure où le prix devient petit à petit synonyme de valeur. Marx insiste pourtant sur le fait qu'il s'agit de deux choses bien distinctes. Si le prix à travers sa forme monétaire constitue l'incarnation phénoménale de l'idée de valeur, il n'en reste pas moins deux choses bien distinctes. L'analyse des prix a été étudiée en détail par Marx qui commence par s'opposer à l'idée que les prix sont déterminés par le croisement de l'offre et de la demande. Il affirme plutôt que

l'offre et la demande ne règlent pas autre chose que les fluctuations momentanées des prix du marché. Elles vous expliqueront pourquoi le prix du marché pour une marchandise s'élève au-dessus ou descend au-dessous de sa valeur, mais elles ne peuvent jamais expliquer cette valeur elle-même. (Marx, 1865).

Ce même constat avait pourtant déjà été fait chez les classiques, tels que Smith ou Ricardo, dans leurs travaux scientifiques, bien que ceux-ci continuaient de répandre la théorie de l'offre et de la demande. Selon ces derniers, ce serait en fait le prix du travail (les salaires) qui détermine le prix des marchandises. En intégrant le travail dans le processus de création de valeur, les classiques, nous dit Marx, se rapprochaient un peu plus de la réalité. Cependant il est erroné d'en conclure que les salaires sont les déterminant des prix.

Lorsque nous disons que les prix des marchandises sont déterminés par les salaires, qu'entendons-nous par-là ? Comme les salaires ne sont qu'un mot pour désigner le prix du travail, nous voulons dire que les prix des marchandises sont réglés par le prix du travail. Comme le « prix » est la valeur d'échange – et lorsque je parle de valeur, c'est toujours de la valeur d'échange que je veux parler –, à savoir la valeur d'échange exprimée en argent, la chose revient à dire que « la valeur de la marchandise est déterminée par la valeur du travail » ou que « la valeur du travail est la mesure générale des valeurs. (Marx, 1865)

À ce stade de l'exposé, il convient de préciser la distinction qu'il existe entre deux sortes de prix. A. Smith nous explique qu'il existe un prix réel mais aussi un prix nominal. Marx nous présentait la loi de l'offre et de la demande comme une fluctuation des prix au-dessus ou au-dessous de ce qu'il nommait la valeur. En reprenant les termes de Smith, on peut saisir les phénomènes de fluctuation des prix comme la dé-

termination du prix nominal tandis que la valeur constituerait plutôt le prix réel. En effet, Marx précise également que lorsque l'offre et la demande s'équilibrent (cet équilibre perçu comme l'idéal à atteindre par de nombreux économistes), il est alors possible d'identifier le prix de la marchandise comme étant la valeur de celle-ci.

Ainsi, dire que la valeur d'une marchandise est constituée par la valeur du travail qui la produit ne nous renseigne pas plus quant à ce qui quantifie cette valeur du travail. C'est ici où achoppe la théorie classique, et c'est également ici que Marx apporte une contribution essentielle à l'économie politique. Si l'on se contente d'affirmer que la valeur du travail est la valeur des marchandises, Marx nous dit que cela revient ni plus ni moins à affirmer que la valeur est la valeur. Il s'interroge alors sur ce qui pourrait être le propre de la marchandise afin d'identifier quelque chose qui serait commun à chacune d'elles.

Comme les valeurs d'échange des marchandises ne sont que les fonctions sociales de ces objets et n'ont rien de commun avec leurs qualités naturelles, il faut tout d'abord nous demander: Quelle est la substance sociale commune à toutes les marchandises ? C'est le travail. Pour produire une marchandise, il faut y appliquer, y faire entrer une quantité déterminée de travail. Et je ne dis pas seulement de travail, mais de travail social. Un homme qui produit un objet pour son usage personnel immédiat, en vue de le consommer lui-même, crée un produit, mais non une marchandise. En tant que producteur subvenant à lui-même, il n'a rien de commun avec la société. (Marx, 1865)

Le travail social moyen nécessaire à la production d'une marchandise, voilà ce qui est cristallisé dans la marchandise et voilà donc ce qui permet la production de valeur. Mais l'analyse ne s'achève pas ici puisqu'il faut désormais savoir comment mesurer ce travail productif. Si l'on a pu connaître ce qui qualifie la valeur d'une marchandise en identifiant ce qu'elles avaient en commun, alors il semble possible de reproduire ce raisonnement en l'appliquant au travail. Qu'est-ce que les différents travaux ont en commun? Et Marx de répondre que c'est:

Lorsque nous considérons les marchandises en tant que valeurs, nous les regardons exclusivement sous le seul aspect de travail social réalisé, fixé ou, si vous voulez, cristallisé en elles. Sous ce rapport, elles ne peuvent se distinguer les unes des autres

que par le fait qu'elles représentent des quantités plus ou moins grandes de travail: par exemple, on emploie une plus grande quantité de travail pour un mouchoir de soie que pour une brique. Mais comment mesure-t-on la quantité de travail ? D'après le temps que dure le travail, en mesurant le travail à l'heure, à la journée, etc. Naturellement, pour se servir de cette mesure, on ramène tous les genres de travail au travail moyen, ou travail simple considéré comme leur unité. (Marx, 1865)

En guise de synthèse, on peut dire qu'en dehors des fluctuations des prix correspondant au croisement de l'offre et de la demande, le prix du travail sera déterminé par les frais de production, par le temps de travail qui est socialement nécessaire pour produire cette marchandise, la force de travail.

L'importance des prix, explique Marx, vient de ce qu'ils indiquent les marchés les plus prometteurs:

Quelle sera la conséquence du prix croissant d'une marchandise? Les capitaux se jetteront en masse sur la branche d'industrie florissante et cette immigration des capitaux dans le domaine de l'industrie favorisée persistera jusqu'à ce que celle-ci rapporte les gains habituels ou plutôt jusqu'au moment où le prix de ses produits descendra par suite de surproduction au-dessous des frais de production. (Marx, 1847)

Voilà la raison principale pour laquelle bien des économistes misent tant sur les mécanismes de l'offre et de la demande. Parmi ces économistes, figurent notamment les tenants de l'école autrichienne, Ludwig v. Mises, Friedrich A. von Hayek.

#### 2.4.2.2 Prix et information

L'école autrichienne semble tirer des leçons des erreurs des économistes du passé et renie en bloc le penchant pour l'équilibre optimum que génèrerait spontanément un marché libre. La nuance apportée consiste à dire que le marché ne produit pas l'équilibre tant désiré mais plutôt tendrait vers cet équilibre. Cette nuance provient de ce que ces économistes prennent désormais en considération l'interconnectivité des

agents. Les tenants de l'école autrichienne admettent que l'équilibre pur est possible en autant que l'on se contente d'analyser le comportement d'un agent unique ce qui empiriquement n'est jamais le cas. Aussi, ils se voient désormais contraints de prendre en compte l'interconnectivité de ces agents et de repenser l'équilibre en termes de tendance. À cet égard, Hayek nous explique que:

What is relevant is not whether a person is or is not in equilibrium but which of his actions stand in equilibrium relationship to each other. All proposition of equilibrium analysis, such as the proposition that relative values will correspond to relative costs, or that a person will equalize the marginal returns of any one factor of its different uses, are proposition about the relationship between actions. Actions of a person can be said to be in equilibrium in so far as they can be understood as part of one plan. (Hayek, 1949, p. 40)

Le « plan », la planification d'une action par des individus est le point de départ des agents économiques rationnels, lesquels cherchent toujours à réaliser leurs plans (qui, chez les économistes se résument étrangement souvent sous la forme d'investissements et de quête de rentabilité). Cette planification et sa réalisation constitue l'équilibre cherché. Ainsi,

any change in the relevant knowledge of a person, that is, any change which leads him to alter his plan, disrupts the equilibrium between his action taken before and his action taken after the change in his knowledge. (*Ibid.*, p. 40)

Pour qu'un plan se concrétise, nous disent ces économistes, il est donc nécessaire de posséder des connaissances stables aussi, il est primordial de saisir le fait que les agissements d'une personne constituent les données (« data ») d'une autre (*Ibid.*, p. 42).

Considérant la tendance vers l'équilibre, F. Hayek nous dit « it can hardly mean anything but that, under certain conditions, the knowledge and intentions of different members of society are supposed to come more and more into agreement » (*Ibid.*, p. 49). F. Hayek présente ce qu'il nomme la connaissance pertinente (*relevant knowledge*) comme le résultat de la connaissance acquise à partir d'une situation initiale et en fonction de ses « plans ». En ce sens, le marché tendant vers l'équilibre ne

fournit pas toute l'information mais seulement l'information que les acteurs pensent utile à leurs attentes. Cela constitue pour les classiques une remise en question considérable de l'équilibre auparavant conçu comme situation optimum. Hayek admet ici l'imperfection des connaissances fournies par les marchés mais soutient malgré tout que cela demeure la meilleure option possible pour tendre vers l'équilibre. Pour ce dernier,

dans un système où l'information sur les faits est dispersée entre de nombreux agents, les prix peuvent jouer de telle manière qu'ils coordonnent les actions séparées d'agents différents, de la même manière que les valeurs subjectives aident un individu à coordonner les différents aspects de son projet. (Hayek, 1986, p.128).

Mais quel lien peut-il y avoir entre cette tendance à l'équilibre permis par le marché et les prix? Comme le montrait déjà Marx, le prix est un indicateur des investissements les plus prometteurs, en ce sens il fournit une information essentielle à quiconque s'inscrit dans une logique d'accumulation du capital. Pour les économistes de l'école autrichienne, les prix sont dès lors, le meilleur médium pour communiquer l'information. Ou, comme le dit F. Hayek:

Nous devons considérer le système des prix comme un mécanisme de communication de l'information si nous voulons comprendre sa fonction réelle — fonction qu'il assure évidemment de moins en moins parfaitement au fur et à mesure que les prix deviennent de plus en plus rigides (*Ibid.*, p. 129).<sup>26</sup>

Si tel est le cas, il nous faut maintenant saisir ce qu'il entend lorsqu'il soutient que c'est à travers le système de prix que se communique le mieux l'information. Autrement dit, comment s'exprime le lien entre prix et information?

---

<sup>26</sup> La parenthèse de cette citation laisse déjà entrevoir l'importance que les économistes accordaient déjà au besoin de liquidités (des prix moins rigides).

### 2.4.3 La valeur d'une information c'est son prix

Afin de mieux comprendre l'importance accordée au système de prix chez les théoriciens néolibéraux, il nous est nécessaire de présenter le cadre dans lequel se développe le concept d'information. Nous avons vu plus tôt qu'en attribuant la détermination de la valeur d'une marchandise au croisement de l'offre et de la demande, les économistes néolibéraux confondent valeur et prix. Il semblerait également qu'avec l'école autrichienne, cette confusion est étendue au concept d'information comme support de valeur. En effet, la valeur émergerait avec l'apparition d'une information pertinente sur le marché laquelle permettrait par exemple de tirer parti de cette nouvelle connaissance pour s'accaparer un marché prometteur. En ce sens, on comprend mieux l'importance que les prix jouent dans la communication d'informations. Le prix nous communique une information, laquelle ajoute une valeur à une situation initiale. En extrapolant, il apparaît chez ces économistes quelque chose comme une égalité entre les termes prix, valeur et information. La valeur d'une information, c'est son prix.

Le néolibéralisme, nous dit Maxime Ouellet, entraîne un changement de paradigme en une épistémologie qui tend à transformer l'objet de l'analyse économique en étude de la distribution optimale de l'information à travers le système de prix. La théorie cybernétique dont on peut attribuer la parenté à la théorie de l'information de Claude Shannon, se définit comme la science de la régulation sociale et de l'optimisation des ressources informationnelles. Elle partage certaines similitudes avec la théorie économique néolibérale et son engouement pour la société de l'information. (Ouellet, 2009)

C'est en 1948, même année de parution que l'œuvre de F. Hayek *Individualism and economic order*, que Claude Shannon publie son article *A Mathematical Theory of Communications*. Le contenu de cet article posera les fondements de ce qui sera connu comme la théorie de l'information et qui plus tard sera adopté par les théoriciens de la cybernétique. Cette théorie présente d'importantes similitudes avec la théorie de l'information élaborée par F. Hayek. Pour Shannon, l'information présente un caractère essentiellement aléatoire. Un événement aléatoire est par définition incertain. Cette incertitude est prise comme mesure de l'information. En effet, dans une situation initiale probable, l'information se présente comme cette nouveauté, cette valeur ajoutée, qui vient rompre l'état stable/probable. Une information sera uniquement définie par sa probabilité. L'information devient la mesure de l'incertitude calculée à partir de la probabilité de l'événement. Shannon a donc confondu la notion d'information et la mesure d'incertitude en en faisant des synonymes. Dans cet ordre d'idée, plus une information est incertaine, plus elle est intéressante, et un événement certain ne contient aucune information (Warren, Shannon, 1963).

C'est en ce sens que, chez F. Hayek, les fluctuations des prix apportent des informations pertinentes aux investisseurs. Plus la fluctuation est élevée plus elle présente d'intérêt. S'il n'y a pas de fluctuation, cela équivaut à une situation sans nouvelle information et donc sans valeur. Paradoxalement, si l'information se mesure à travers l'incertitude qu'elle représente (son risque dans le cas des produits dérivés que nous verrons plus loin) c'est également cette même information qui diminue l'incertitude.<sup>27</sup>

La foi que ces auteurs portent à l'égard de l'institution des prix peut se comparer aux croyances religieuses. En effet, F. Hayek soutient non seulement que les prix sont quelque chose de naturel, que nous n'avons pas créée, qui nous précèdent (comme

---

<sup>27</sup> En théorie de la décision, on considère même qu'il ne faut appeler « information » que ce qui est « susceptible d'avoir un effet sur nos décisions ».



trahistorique) et nous dépassent (métaphysique) mais, qui plus est, qu'il est mieux pour nous de ne pas chercher à en saisir les rouages. Comme il l'explique lui-même:

It is a profoundly erroneous truism [...] that we should cultivate the habit of thinking of what we are doing. The precise opposite is the case. Civilizations advances by extending the numbers of important operations which we can perform without thinking about them. (Hayek, 1963, p. 92)

En somme, Maxime Ouellet synthétise cette nouvelle épistémologie de la distribution de l'information à travers le marché de la façon suivante:

Hayek rejects the classical conception of the market as a space of perfect information; the market is no longer justified through optimal wealth distribution (which would require perfect knowledge), but rather through the provision of optimal information in complex and uncertain situations. *Value therefore comes from information about information.* Thus, according to Hayek, it is impossible for a centralized authority (or for any form of economic planning) to obtain all available information and thus ensure efficient resource allocation. The efficiency criterion means leaving economic decisions to individual entrepreneurs who, though they may not understand the economic system as a whole, have of the necessary information in their field of expertise to make optimal decisions. According to Hayek, the price system is the best means to communicate information. (Ouellet, 2009)

Il importe de bien saisir l'importance d'une telle théorie quant à l'idée que l'on se fait de la sphère de la circulation comme instance productrice de valeur. Le développement sans précédent du marché financier laisse penser qu'il s'agirait d'une source de valorisation du capital auto-entretenu. Comme si, la simple émission de titres de propriété et leur évaluation à travers le système de prix suffisait à engendrer de la valeur.

Au cours de ce chapitre, nous avons pu voir plus en détail l'édifice théorique de l'hypothèse du capitalisme cognitif. Si cette théorie demeure cohérente sous bien des aspects, il n'en demeure pas moins qu'elle souffre de certaines confusions, tout particulièrement celle qui consiste à assimiler production de richesses et production de valeur. Une telle confusion amène certains auteurs à penser que le capitalisme contemporain reposerait sur la valorisation de la connaissance/information comme nouvelle source de valeur. Bien que se distinguant des économistes néolibéraux, leurs

conclusions n'en finissent pas moins par se ressembler puisque, pour ces deux courants, le rôle que joue la connaissance/information dans l'économie permettrait à la sphère de la circulation de s'autonomiser de la sphère de la production. Si pour les théoriciens du capitalisme cognitif c'est essentiellement à travers la vente de DPI que se crée la valeur, pour les néolibéraux, c'est le crédit donné à l'information communiquée par les prix qui permet effectivement de se passer du travail comme source de valorisation. Dans les deux cas, l'institutionnalisation des marchés financiers est ce qui permet le développement d'une économie de la connaissance. Pour les théoriciens du capitalisme cognitif, le marché financier est la seule institution permettant d'attribuer une valeur, un prix à une production immatérielle qui ne se mesurerait plus à l'aune du temps de travail. Pour les néolibéraux, une telle institution demeure le meilleur vecteur pour communiquer efficacement l'information à travers le système de prix. Pourtant, comme nous le mentionnions plus tôt, il existe une distinction fondamentale entre prix et valeur. En ce sens, ne serait-il pas envisageable que la sphère financière, à défaut de réellement engendrer de la valeur, reposerait en fait sur une accumulation de capital sans valeur ? Ou encore, comme le remarquent à juste titre Ernst Lohoff et Norbert Trenkle, la réalité n'est-elle pas plutôt que

La création de titres monétaires n'est en rien identique à la formation de valeur : elle augmente bien plutôt la richesse capitaliste, dans la mesure où elle a pour but la production de capital supplémentaire. Mais même en tenant compte de cette multiplication miraculeuse de capital social, le lien avec la valorisation et la dépense de travail n'est nullement rompu. (Lohoff, Trenkle, 2014, p. 161)

Aussi, la question qui structurera notre troisième chapitre est la suivante : si l'on accepte l'idée que la mesure de l'information à travers l'incertitude puisse contribuer à l'accumulation de capital, cela implique-t-il nécessairement que l'information soit devenue la nouvelle médiation sociale au même titre que l'était le travail dans le capitalisme industriel ? Pour y répondre, nous allons dans un premier temps présenter dans quelle mesure l'information peut se penser comme source de valeur notamment à travers le concept de risque. Puis, après avoir explicité le lien qui existe entre économie de la connaissance et financiarisation de l'économie, nous montrerons pour-

quoi la sphère de la circulation et en particulier la finance, ne peut à elle seule constituer une sphère autonome de valorisation du capital. Nous défendrons l'idée qu'en conférant au capital la capacité de s'autovaloriser à travers la sphère de la circulation, on occulte ainsi le rattachement en dernière instance du capital vis-à-vis de l'économie dite réelle (la sphère de la production). Autrement dit, le prochain chapitre se présente comme une réponse à l'idée selon laquelle l'échange marchand et plus particulièrement les marchés financiers seraient devenus autonomes de la sphère de production.

### CHAPITRE III

#### SUR L'AUTONOMISATION DE LA SPHÈRE DE LA CIRCULATION : LA FINANCE COMME INSTANCE DE VALORISATION?

Pour bien saisir le lien qui existe entre l'économie de la connaissance et les marchés financiers, il est important de rappeler les mécanismes qui ont permis à la connaissance de se marchandiser. Comme nous l'avons vu au chapitre précédent, c'est essentiellement sous la forme de DPI que la valeur économique de la connaissance peut se manifester. La question est alors de savoir quel lien y a-t-il entre les DPI et les marchés financiers ? Au même titre que les divers actifs circulant sur le plancher de la bourse, les DPI ont en commun d'être des titres de propriété. C'est cette propriété commune qui fait que désormais la connaissance s'est vue accordée une place de choix dans une économie toujours plus financiarisée.

De plus, s'ils sont de nature différente, ces deux sources de rente participent de la croyance en l'autonomie de la sphère de la circulation à l'égard de la production « matérielle ». Comme le remarquent Fabienne Orsi et Benjamin Coriat:

A series of changes of a legal nature were first introduced to open up the area of patents (and more generally IPR [DPI]) to new players. In practice, these were the universities and research laboratories, authorised by the new legislation to file patents on the products of their research, even – and this is the noteworthy point – when the research in question was publicly funded. This step was taken in 1980 with the passage of the Bayh-Dole Act, which introduced a series of complementary arrangements. On the one hand, it authorised the filing of patents on the results of publicly-funded research. On the other, it opened the possibility of transferring these patents to private firms in the form of exclusive licenses or creating joint ventures with such firms in order to take advantage of the knowledge thus transferred. This created the opportunity for such joint venture firms either to trade on it or to make use of it to arrive at marketable products. A massive increase in the number of patents registered by university laboratories followed (Jaffé 2000). (Orsi, Coriat, 2006, p. 165).

Le lien entre DPI et marchés financiers devient évident lorsque l'on remarque que la conversion de la connaissance en marchandise sous forme de DPI a créé les conditions nécessaires permettant au capital financier de pénétrer dans le domaine de la production de connaissances. L'étape clé fut la régulation de la National Association of Securities Dealer en 1984 autorisant l'entrée sur les marchés financiers d'entreprises opérant en déficit, pour autant qu'elles détiennent suffisamment de capital intangible, capital justement défini par sa composition en DPI (*Ibid.*, p. 170).

On ne peut donc pas aborder l'économie de la connaissance sans aborder en même temps la financiarisation de l'économie. Aussi, l'ensemble de ce chapitre se concentrera précisément sur des débats tournant autour de la finance. Plus spécifiquement, l'objet de ce chapitre sera de démontrer que le développement sans précédent de la finance, s'il se présente comme une alternative à une économie productive (aussi appelée économie réelle) qui s'essouffle, conserve tout de même un lien étroit avec cette dernière. Il s'agira tout d'abord de montrer dans quelle mesure le risque semble se présenter comme étalon d'une valeur qui se produirait dans la sphère de la circulation. Par la suite, il sera question de débattre des possibilités d'une autonomisation de la sphère de la circulation vis-à-vis de la production pour enfin conclure sur les limites du capital financier comme vecteur d'un nouveau capitalisme.

### 3.1 Le risque et la finance

À chaque instant, les marchés financiers se complexifient à travers divers mécanismes de fixation de prix, d'isolement, transfert de risques, etc. Des outils tels que les produits dérivés contribuent à ce processus mais en même temps posent eux-mêmes de nouveaux risques. L'échec dans la responsabilisation et la régulation pour limiter

de tels développements introduit d'autant plus de risques que de tels outils ont des conséquences non négligeables. Tout moyen de régulation (incluant les primes à la performance des actionnaires, l'optimisation des portefeuilles, le calcul du capital, la limitation des risques) dépend exclusivement de la mesure du risque. (LiPuma, Lee, 2004). Mais en l'absence d'une définition du risque, il n'est pas évident de saisir en quoi consiste une telle mesure. Cette section sera donc l'occasion de mettre en perspective le concept de risque

### 3.1.1 Qu'est-ce que le risque ?

Le risque financier est une forme particulière du risque, un tel concept ne saurait se limiter à son aspect financier. Aussi, les travaux concernant le concept du risque sont assez divers. Bien que ce soit le risque financier qui nous intéresse en particulier, nous pensons qu'avoir une approche plus générale à son égard nous amènera à mieux saisir le lien qu'il existe entre le risque et ce qui nous a amené à nous en servir comme étalon de la valeur.

Parmi les ouvrages les plus cités concernant le concept de risque, figure le travail d'U. Beck dans son œuvre *la société du risque*. L'auteur y fait valoir l'idée que, si nous ne vivons pas dans un monde plus dangereux qu'avant, le risque devient beaucoup plus qu'une menace. Il représente désormais la mesure de notre action. Notre société serait

la société du risque car elle dispose de techniques (l'énergie nucléaire en particulier) qui font courir aux humains un risque extraordinaire, inconnu jusque-là dans l'histoire humaine : la fin de l'espèce humaine voire de la planète. (Méric, Pesqueux, Solé, 2009, p. 13)

Cependant, dans une perspective anthropologique, Andreu Solé fait valoir que notre société n'est pas la première à s'être confrontée à la peur suprême de l'extinction de l'humanité. Ainsi, il suffit de s'intéresser à la civilisation aztèque pour se rendre compte que déjà était présente la crainte de la fin de l'humanité, et que déjà ce peuple liait ce risque à leurs actions (*Ibid.*, p. 15-16). Si pour l'esprit « moderne », nous dit cet auteur, la crainte des Aztèques est injustifiée, tandis que les notre seraient bien réelles, une telle affirmation n'est soutenable, qu'à la condition de nier l'histoire humaine, une histoire de la construction des peurs. En regardant cette histoire, on se rend compte qu'aucune peur n'est vraiment inhérente à l'espèce humaine. Chaque « monde » se crée ses peurs, et les peurs que nous rencontrons aujourd'hui ne sont, ni plus réelles ni moins réelles que celles d'autres « mondes » (*Ibid.*, p. 25).

L'omniprésence de la peur et du risque n'est donc pas l'apanage de notre société, en revanche, ce qui l'en distingue des autres formes de sociétés, c'est surtout qu'aujourd'hui,

[I]a société du risque est une société qui s'organise pour faire peur et elle ne peut exister comme elle est que si elle continue à créer des peurs, à les organiser, à les mettre en scène et à les vendre alors qu'elle se présente comme si elle s'organisait pour les maîtriser. La société du risque se construit comme une dialectique permanente de la confiance et de la menace, qui, au travers de la notion de risque, trouve la justification d'un nouveau pôle de création de valeur, de circulation et d'accumulation de celles-ci (*Ibid.*, p. 6)

Le risque dans notre société s'instituerait petit à petit comme un pôle de valorisation. Cela dit, affirmer ceci ne nous en dit pas plus sur la question de savoir comment le risque finit par se constituer comme étalon de la valeur. Selon Andreu Solé, la possibilité de valorisation à travers le risque proviendrait essentiellement de ce qu' « un risque est une réalité appréhendable rationnellement (connaissable, calculable en termes de probabilités) et maîtrisable grâce à la science et à la technique. » (*Ibid.*, p. 17). Par appréhendable rationnellement, il faut comprendre que désormais le risque peut se penser en terme probable. Les débats entourant la notion de probabilité sont essentiellement des débats portant sur la distinction entre risque et incertitude.

### 3.1.2 De l'incertitude au risque, histoire d'une réduction

Qu'est-ce qui distingue le risque de l'incertitude ? À cette question, Jérôme Méric répond en reprenant une distinction formulée d'abord par Frank Knight qu'

Un événement est dit incertain lorsque l'on n'est pas assuré qu'il adviendra. Peu importe qu'il soit probabiliste ou non. Le risque se manifeste donc dans des situations incertaines dont l'incertitude a été réduite par l'utilisation d'informations et la mise en œuvre d'outils de mesure probabilistes. [...] le risque ne désigne que les situations parfaitement descriptibles a priori, comme événements possibles ou probables. (*Ibid.*, p. 62-63)<sup>28</sup>

Il est à noter que la notion de risque se développe de deux manières différentes, qu'elle soit appréhendée par les travailleurs ou qu'elle le soit par les capitalistes. Historiquement nous dit J. Méric, il y aurait eu « concomitance de l'émergence du risque et de l'éthique du profit dans un monde désenchanté » (*Ibid.*, p. 66) dans le sens où accumuler de la « richesse », c'est s'assurer une sécurité. D'abord la sécurité du paradis avec l'éthique protestante puis, dans sa forme séculière, comme garant de l'activité capitaliste. Si l'activité capitaliste se présente comme le garant de la sécurité, c'est qu'elle est désormais associée à l'idée de progrès, d'amélioration des conditions de vies, de lutte contre la rareté ... (*Ibid.*, p. 66). Dans quelle mesure le risque se développe-t-il de manière différente pour le travailleur et pour la capitaliste ? Pour le travailleur, l'activité capitaliste est synonyme de sécurité en ce sens qu'elle apporte un travail rémunéré lui permettant de vivre dans une société marchande. Cette situation fera dire à Andreu Solé que la peur moderne, c'est la crainte de perdre son travail. Et de poursuivre en affirmant que si chômage suppose travail,

---

<sup>28</sup> La source du profit, d'après F. Knight, vient de ce que « [l]e profit dérive alors de l'aptitude des dirigeants à effectuer des prévisions. La confrontation de ces prévisions et d'un contexte incertain produit un profit ou une perte » (*Ibid.*, p. 64)



[c]'est parce que notre monde est un monde de travail qu'être chômeur est une catastrophe, un malheur pour nous. Perdre son travail, ne pas trouver de travail, fait craindre le pire : l' « exclusion sociale ». [...] La peur qui fait palpiter le cœur de l'homme « moderne » est particulière à un type de société salariale. (*Ibid.*, p. 36)

Cependant, pour le capitaliste le rapport au risque n'en est pas un de survie, il s'est au contraire transformé en une perspective de profits. Pour le capitaliste, le risque est instrumental. Avec le développement de la pensée probabiliste, la gestion des risques est la discipline qui naîtra de ce développement, il s'agira alors de traduire le risque en valeur monétaire (*Ibid.*, p. 73).

L'histoire du risque dans notre société est donc le produit d'une construction sociale complexe et où, comme nous l'avons vu, son sens n'est pas le même d'une époque à l'autre et d'une catégorie sociale à l'autre. D'ailleurs, c'est là l'une des critiques souvent adressées à l'œuvre d'U. Beck, à savoir que, pour cet auteur, les dangers sont tous perçus comme incalculables, incontrôlables et donc ingouvernables. Il s'agit là d'une conception restreinte du risque, résultant en une confusion du risque avec l'incertitude (*Ibid.*, p. 47).

L'un des premiers à avoir formulé une définition du risque est l'économiste Frank Knight. Ce dernier distingue deux types de probabilités, l'une objective, l'autre subjective. Tandis que la première désigne ce qu'il appelle des « incertitudes mesurables », tel par exemple un jeu de dés, le second qualifie les « incertitudes non mesurables », à savoir les opinions. Le risque est alors constitué des probabilités objectives et les incertitudes des probabilités subjectives.

To preserve the distinction [...] between the measurable uncertainty and an unmeasurable one we may use the term "risk" to designate the former and the term "uncertainty" for the latter. (p. 233) this statement is Knight's famous definition of risk. Risk relates to objective probabilities. Uncertainty relates to subjective probabilities. (Holton, 2004)

Dans son œuvre *Risk, Uncertainty and Profit*, F. Knight désirait établir que l'analyse du risque à travers les probabilités était le propre des pratiques assurantielles et qu'en

conséquence le risque ne pouvait être employé pour analyser les décisions des entrepreneurs. En ce sens, cet auteur s'emploie à démontrer que la nature du marché des entreprises, en tant qu'il est incertain, fonctionne selon des mécanismes différents de ceux de l'assurance, lesquels peuvent reposer sur une analyse probabiliste. Dans son mémoire intitulé *la théorie de la société du risque à l'épreuve de l'économie politique de l'assurance : état des lieux du débat sociologique autour du principe d'inassurabilité privée chez Ulrich Beck*, Mathieu Charbonneau souligne que « l'incertitude knightienne est à rapprocher de la théorie schumpetérienne du profit » (Charbonneau, 2011, p. 53). Plus spécifiquement, si l'on considère que les mécanismes d'assurances fondent leur rémunération sur des stratégies de réduction du risque, dans le cas des entreprises, c'est le processus inverse qui est à l'œuvre. Pour ces derniers,

c'est plutôt l'entrepreneur et donc la firme – qui assure l'innovation permettant de contrer l'état stationnaire au sens des classiques. En somme, c'est en concevant de surcroît l'incertitude comme dynamique de déstabilisation constante de l'équilibre du marché que Knight intègrera la théorie de Schumpeter (*Ibid.*, p. 53)

Pour F. Knight, la décision entrepreneuriale est inassurable étant donné l'incertitude présente sur les marchés due à l'absence de statistiques valables (*Ibid.*, p. 56). En somme, ce n'est pas la réduction du risque qui devrait faire office de source du profit mais bien plutôt la capacité des entrepreneurs à innover. Suivant cette posture, le profit s'expliquerait par la faculté que possède l'entrepreneur de pouvoir, en situation d'incertitude, juger et évaluer quels vont être les marchés prometteurs. Dit autrement, pour Knight,

Le profit est le résultat d'une action entreprise dans un monde où tout n'est pas planifié et où l'on n'agit pas en conformité parfaite avec son plan d'action. Le profit d'une firme, ayant pour origine la capacité de prévision de l'entrepreneur, ne peut pas être estimé *ex ante* et incorporé dans le prix des biens et services qu'offre cette firme, à la différence du salaire. (Charbonneau, 2011, p. 57)

J.M. Keynes, de son côté, confirme cette distinction entre risque et incertitude en soutenant que les conditions permettant l'usage d'un raisonnement probabiliste sont ex-

trêmement rares et doivent se limiter à l'examen des situations correspondant au modèle des jeux de hasard. Autrement dit, « la théorie keynésienne s'oppose à la notion utilitariste de risque des théories néoclassiques de l'incertitude<sup>29</sup> » (*Ibid.*, p. 57-58).

Finalement, pour Keynes,

le comportement économique en situation d'incertitude s'explique moins par l'usage de la rationalité instrumentale et du calcul utilitariste que par la force des conventions et la détention de pouvoir économique. En conséquence, la réduction néoclassique du critère de rationalité au calcul utilitariste correspond à la réduction de l'incertitude au risque. (*Ibid.*, p. 61)

Or, malgré les commentaires apportés tant par F. Knight que par J.M. Keynes quant à l'impossibilité de décrire exhaustivement les aléas sur le marché, la victoire politique des économistes néoclassiques consacrera la réductibilité du concept d'incertitude à celui de risque<sup>30</sup>. En ce sens les débats sur l'évaluation de la valeur à l'aune du risque reposeront essentiellement sur la nature des probabilités à employer pour évaluer ce risque.

Par exemple, dans le débat opposant objectivité et subjectivité des probabilités, Markowitz défendra une perspective subjectiviste. Dans sa théorie décrivant la manière dont les investisseurs tendent à équilibrer le risque et les rendements dans leur construction de portefeuille, il est intéressant de noter que pour maintenir l'ambiguïté entre risque et incertitude, il préférera employer le terme variance: « he simply propo-

---

<sup>29</sup> Nous aurons, plus loin, l'occasion de voir dans quelle mesure hypothèse probabiliste et utilitarisme sont liés.

<sup>30</sup> Bien que ce mémoire ne se donne pas l'objectif de retracer l'histoire des débats portant sur la distinction entre incertitude et risque et qu'en ce sens nous n'expliquerons pas pourquoi la distinction conceptuelle que nous venons d'explicitier a fini par être abandonnée au profit d'une réduction de l'un à l'autre, nous nous proposons de citer A. Orléan afin de mieux saisir l'attrait que comporte cette réduction. Rappelant que chez les néoclassiques, toute incertitude peut se réduire à une simple probabilité, il explique que l'hypothèse probabiliste permet de conserver « l'idée cruciale d'objectivité de la valeur et permet de maintenir les croyances collectives hors du champ de l'économie. Ce faisant elle s'affirme comme le prolongement naturel, dans le domaine financier, des théories de la valeur substance dont elle reproduit le geste fondateur : établir l'existence de grandeurs en surplomb des échanges, échappant aux opinions et aux rapports de force. » (Orléan, 2011, p. 239)

sed the following rule: [...] that the investor does (or should) consider expected return a desirable thing and *variance* of return an undesirable thing. » (Holton, 2004).

Parmi les débats portant sur la nature du risque et les difficultés de son appréhension, certains auteurs dont Glyn Holton feront remarquer l'oubli récurrent concernant la notion d'exposition au risque. Comme il le dit, c'est une chose que de savoir si une proposition est incertaine/risquée, mais c'en est une autre que d'en tenir compte (cas de l'exposition). Ainsi nous dit-il,

[a] self-conscious being is exposed to a proposition if the being would care whether or not the proposition is true. The word would is critical to this definition. It is possible to be exposed to a proposition without knowing of or considering the proposition. In general, we are exposed to those propositions that have material consequences for us. We are not exposed to those propositions that do not have material consequences for us. (Holton, 2004)

La formule suivante pourrait alors caractériser le concept de risque : est risque toute exposition à une proposition potentiellement incertaine. Cependant s'il est parfaitement possible d'être exposé à une situation sans en avoir aucune conscience, de la même manière, il est possible de mal estimer l'incertitude. En conséquence de quoi, G. Holton en déduit que le seul risque mesurable est toujours une *perception* de notre incertitude et de notre exposition à celle-ci. C'est dans cette confusion amalgamant risque et incertitude que les marchés financiers développeront quantités d'outils afin d'essayer de mesurer le risque pour déterminer la valeur des produits financiers. On comprend alors mieux les outils de mesure employés par les marchés financiers pour estimer, par exemple, le risque encouru par l'achat de produit dérivés:

As practitioners of finance, we use subjective probabilities to operationally define perceived uncertainty. We use utility or state preferences to operationally define perceived exposure. It is not so easy to operationally define perceived risk because perceived risk takes many forms. To simplify the task, we may operationally define some aspects of perceived risk. Following Markowitz's lead, we adopt risk metrics-such as variance of return or maximum likely credit exposure-to define specific aspects of perceived risk. (Holton, 2004)

Et G. Holton d'ajouter: « A more manageable task is to operationally define some aspects of perceived risk. Risk metrics, such as variance of return, are used for this purpose. It is meaningless to ask if a risk metric captures risk. Instead, ask if it is useful. » (Holton, 2004).

Cette remarque laisse entrevoir l'idée que ce n'est pas tant le risque qui est mesuré mais bien plutôt la recherche d'une valeur à travers le risque. La question est alors de savoir, de quelle valeur le risque est-il la mesure?

### 3.2 Théories sur l'autonomisation de la sphère de la circulation

Bien qu'il existe une distinction entre risque et incertitude (distinction essentielle et qui permettra de mieux comprendre les critiques adressées à l'égard de la valeur risque), comme nous avons pu le voir, nous avons malgré tout constaté la persistance chez les économistes néoclassiques à employer ces concepts comme synonymes. Par cette confusion, ces économistes ont permis que le concept de risque s'impose comme outil de mesure de la valeur. L'objet de cette section sera donc de comprendre les mécanismes qui permettent à une telle conception du risque de se constituer comme étalon de la valeur. C'est notamment sur cet enjeu que se sont penchés les anthropologues Benjamin Lee et Edward LiPuma.

Pour ces auteurs, c'est vers la sphère de la circulation qu'il faut tourner notre attention si l'on veut comprendre les mécanismes du capitalisme contemporain. Tout d'abord, la circulation devient rapidement le principal moyen pour générer des profits. La trajectoire qui se dessine semble être un déclin de la survaleur attachée à la production de biens marchands tandis que celle attachée à la circulation du savoir, de

l'argent, du divertissement et des technologies semble s'accroître. (LiPuma, Lee, 2004, p. 9). Ces auteurs considèrent les changements considérables dans les nouvelles technologies de l'information et de la communication comme une conséquence du passage de la culture de la production à une culture de la circulation:

The transmission of voice, image, data and money, globally, accurately and instantaneously, has become the primary mission, the business plan, of a large and increasing number of companies worldwide. (*Ibid.*, 2004, p. 9).

L'argument de ces auteurs consiste à lier le développement du capital financier, c'est-à-dire du capital non basé sur la production (ce qui inclut l'ensemble des actifs financiers et, particulièrement, les options et les produits dérivés), et du risque qui serait désormais devenu médiation sociale au même titre que l'était le travail social abstrait dans un régime fondé sur la production. Ces deux éléments formant ce qu'ils appellent une culture de la circulation financière.

Un tel développement de la sphère financière et l'idée que celle-ci en vienne à s'autonomiser de la sphère de la production, ces deux auteurs ne sont pas les seuls à avoir abordé ce sujet. Mais avant de se poursuivre sur ladite autonomisation de la sphère de la circulation, nous allons procéder à une digression afin d'expliquer la relation qui lie le concept de risque à celui de valeur fondamentale (concept que nous aurons l'occasion de présenter plus loin) à travers l'œuvre d'Orléan. Ceci afin de mieux saisir dans quelle mesure les néoclassiques pensent la valeur dans les rapports marchands.

### 3.2.1 La question épineuse de la substance de la valeur

#### 3.2.1.1 A. Orléan et la critique du substantialisme

Dans son livre *L'empire de la valeur : refonder l'économie*, André Orléan entend démontrer que toutes les théories de la valeur sont erronées, aussi bien celle qui pense la valeur en termes de travail que celle qui la pense en termes d'utilité. Bien que divergentes, c'est deux théories de la valeur partageraient en commun une conception substantialiste de la valeur. Ce substantialisme fait dépendre la valeur de qualités propres à la marchandise, soit que les qualités se rapportent à l'utilité dans le cas des néoclassiques, soit qu'elles se rapportent au travail qui produit la marchandise dans le cas de la valeur-travail chez Marx. La thèse soutenue par A. Orléan affirme que la valeur marchande n'est pas une substance qui préexiste aux échanges. Pour ce dernier, « [i]l faut plutôt la considérer comme une création *sui generis* des rapports marchands, par laquelle la sphère économique accède à une existence séparée, indépendante des autres activités sociales. » (Orléan, 2011, p. 12). En soutenant cette thèse, l'auteur considère que « l'élection » d'une monnaie est l'acte fondateur de l'ordre social marchand. C'est la monnaie en tant que désir de liquidité qui va permettre l'échange, et c'est à partir de l'institution d'une monnaie que pourront se forger les valeurs dans l'échange marchand. Il est inutile de chercher une valeur fondamentale ou un indicateur de mesure dans le travail comme Marx, ou dans l'utilité et la rareté (ou même le risque qui représente un candidat potentiel en tant que source de valeur à la suite des critiques adressées la théorie de l'équilibre walrassien) comme L. Walras, car, pour A. Orléan, « il n'y a d'expression de la valeur que monétaire » (*Ibid.*, p. 29).

Une critique du substantialisme de la valeur chez les néoclassique suppose avant tout une brève présentation de ce cadre théorique. Dans la théorie économique de type walrassienne, soit celle définie par un marché où l'ensemble de l'information est disponible pour chacun des acteurs économiques, les biens qui s'échangent sont supposés objectivement et exhaustivement connus de tous. Cela sous-entend que les quali-

tés/utilités des biens sont connues et partagées à travers un savoir commun à chacun des acteurs. Ce postulat est essentiel, car c'est lui qui permet « la définition socialement acceptée des valeurs d'usage » (*Ibid.*, p. 89) de façon objective, et, en ce sens, permet la commensurabilité des biens à travers une échelle de prix. Comme le dit A. Orléan :

C'est à cette condition que le mécanisme des prix peut fonctionner conformément aux analyses walrassiennes. En effet, la possibilité de pouvoir parler d'un prix noté  $p_i$  suppose une opération de catégorisation donnant sens sans ambiguïté à ce qu'est le marché du bien  $i$  pour tous les intervenants. (*Ibid.*, p. 87)

Cette extériorité de la qualité des biens (ou comme le nomme A. Orléan « médiation externe ») est ce qui permet aux acteurs économiques de ne considérer exclusivement que les prix et les quantités comme déterminant de l'échange, puisque, en effet, la valeur des biens peut alors être indiquée à travers le système de prix<sup>31</sup>. À cet égard, A. Orléan rappelle que dans un cadre walrassien,

les individus ne se préoccupent en rien des décisions des autres pour ne considérer que le niveau des prix [...] tout ce que les agents ont à savoir sur la manière dont les autres agissent est intégralement contenu dans les prix. (*Ibid.*, p. 89).

En somme, cette théorie économique considère que la valeur utilité et inhérente à chaque bien marchand, que cette valeur est connue de tous et qu'elle s'exprime à travers le système de prix.

Cependant, cette théorie a depuis essuyé de nombreuses critiques parmi lesquelles figure le problème de l'incertitude. En effet, force est de constater que « dans la réalité des économies marchandes, la relation au futur est source d'incertitudes et de risques pour l'individu. » (*Ibid.*, p. 98) et qu'en ce sens, la valeur d'un bien est sujette à des évaluations subjectives non nécessairement partagées.

En réaction à ces critiques naîtra l'hypothèse qu'A. Orléan nomme « hypothèse probabiliste ». Cette hypothèse reprend les critiques formulées par l'école autrichienne

---

<sup>31</sup> Pour les néoclassiques, prix et valeur sont synonymes.



quant à l'asymétrie d'information existant sur le marché, hypothèse que nous avons eu l'occasion d'aborder dans notre deuxième chapitre. L'hypothèse probabiliste

aborde la question du rapport au futur en postulant qu'il est possible d'effectuer une énumération objective de tous les scénarios susceptibles de se réaliser à l'avenir : ce qui permet de réduire l'incertain à une liste probabilisable d'événements définissables *a priori*.<sup>32</sup> (*Ibid.*, p. 99)

En rendant les divers états du monde probabilisables, cette hypothèse vient contrer le risque des évaluations subjectives non partagées et ramène ainsi la possibilité d'une valeur déterminable à l'aune de ces probabilités. Désormais, ce ne serait plus le prix qui déterminerait la valeur des biens échangés mais bien plutôt la connaissance exhaustive de l'ensemble des états du monde probables (*Ibid.*, p. 100). Comme le faisait déjà remarquer Keynes, « [l]e calcul des probabilités [est] supposé capable de réduire l'incertain au même statut [...] que le certain lui-même. » (Keynes, 1937, p. 212-213). On retrouve là l'équivalence entre l'information (calculs de probabilité), le prix et la valeur si chère à l'école autrichienne (cf. chapitre 2, section 4, p. 79-83.).

Bien que cette présentation de la théorie néoclassique analyse l'échange de biens issus de la production marchande, il est aisé de la transposer à la sphère financière.

La particularité de la sphère financière nous dit A. Orléan, c'est qu'elle a pour objet

non pas le rapport des individus aux marchandises, comme le plus souvent en économie, mais le rapport des individus au temps. En effet, rappelons qu'un actif financier est un droit sur des revenus à venir, de sorte que l'investisseur qui entre en sa possession échange de la monnaie aujourd'hui, d'un montant égal au prix du titre, contre de la monnaie demain, par exemple sous forme de dividendes s'il s'agit d'une action. En conséquence, l'investisseur doit impérativement se projeter dans le futur de façon à anticiper ce que seront ces rendements à venir pour en estimer la valeur aujourd'hui et la confronter au prix qui lui est demandé. [...] Cependant, une difficulté majeure se trouve introduite du fait de la nature intrinsèquement incertaine de ces grandeurs. (*Ibid.*, p. 232)

---

<sup>32</sup> On voit ici le phénomène de réduction de l'incertitude au concept de risque mentionné plus haut.

L'objectif pour l'investisseur est alors d'effectuer les calculs probabilistes les plus précis possible, afin de se prémunir du plus d'information possible en vue de s'assurer les meilleurs investissements. C'est l'application directe de l'hypothèse probabiliste aux produits financiers. C'est ainsi que « l'objectivité de la valeur financière repose sur l'hypothèse d'un futur objectivable, pouvant faire l'objet d'une description objective *ex ante* ». (*Ibid.*, p. 250). Au terme des estimations probabilistes, l'information disponible entre les mains des acteurs financiers est ce qui permet d'exprimer la valeur de produits financiers en des prix supposés au plus proche de leur valeur fondamentale (la valeur fondamentale étant ici la valeur inhérente aux objets et, l'information glanée sur le marché nous permettrait une plus grande approximation de cette valeur).

Comme nous l'avons vu, dans une économie du type walrassienne, un marché idéal est un marché où l'information est communiquée de façon optimale, et où les prix expriment exactement la valeur des biens échangés. Comme le signale A. Orléan,

l'idéal est un marché sur lequel les prix fournissent des signaux appropriés pour allouer les ressources », ce qu'on nomme également l' « efficacité informationnelle ». [...] Cette proposition se transpose sans difficulté à la sphère financière : un marché financier efficient est celui sur lequel les actifs financiers sont évalués correctement, compte tenu de l'information disponible à l'instant considéré. À l'évidence cette définition suppose que le théoricien soit capable de définir ce qu'est une évaluation correcte. Dans le cadre néoclassique, la notion de valeur fondamentale, ou de valeur intrinsèque, remplit ce rôle. Il s'ensuit qu'un marché financier est efficient si la concurrence fait en sorte qu'à tout instant le prix formé soit conforme à la valeur intrinsèque de l'actif considéré. (*Ibid.*, p. 241)

On voit donc que, dans l'économie néoclassique, et ce, malgré les critiques portant sur la notion d'incertitude, la valeur continue de préexister à l'échange marchand, elle demeure substantielle à l'objet et peut être révélée à travers l'estimation du risque.<sup>33</sup>

---

<sup>33</sup> Et, parce que cette valeur se présente à nous objectivement, l'évaluation financière se veut être un reflet fidèle de ce qui se fait dans l'économie réelle. Comme le souligne A. Orléan : « Dans le cadre néoclassique, la valeur fondamentale préexiste objectivement aux marchés financiers et ceux-ci ont pour rôle central d'en fournir l'estimation la plus fiable et la plus précise. Aussi l'hypothèse

Si un marché efficient est un marché où la dynamique des prix est en mesure de suivre l'évolution de la valeur fondamentale, encore faut-il être en mesure d'explicitier cette valeur fondamentale. L'étude du problème de la valeur fondamentale, c'est justement sur cette question épineuse que se penchent Dick Bryan et Michael Rafferty dans leur article *Fundamental value: a category in transformation*.

### 3.2.1.2 Le problème de la valeur fondamentale et les nouvelles formes du capital

Avec les transformations qu'a connu le capitalisme, notamment avec l'avènement des TIC, D. Bryan et M. Rafferty se demandent si la forme de la valeur elle-même n'aurait pas suivi de telles transformations. La valeur fondamentale, tant chez Marx que chez les néoclassiques, « is the analytical framework within which capital commensurates itself. » (Bryan, Rafferty, 2013, p. 131) ; or, si le capital et les outils pour le mesurer évoluent, il doit en être de même pour ce qui est de l'analyse de la valeur fondamentale. Le point principal de leur hypothèse consiste à dire que

the more liquid and expansive capital becomes, the more a conception of 'fundamentals' starts to shift from the domain of aggregates and market balance/imbalance and into the domain of flows, complex processes of commensuration and momentums for change. (*Ibid.*, p. 131-132)

À l'instar d'A. Orléan, ces auteurs rappellent que pour les néoclassiques, la valeur fondamentale est révélée lorsque les prix expriment l'entièreté de l'information disponible sur le marché, c'est-à-dire lorsque les marchés sont à l'équilibre. Par l'équilibre des marchés, c'est l'ensemble des ressources qui est distribué de manière

---

d'efficience financière conçoit-elle le marché financier comme étant un « reflet » fidèle de l'économie réelle. Dans une telle perspective, l'évaluation financière ne possède aucune autonomie, et c'est précisément parce qu'il en est ainsi qu'elle peut être mise au service de l'économie productive à laquelle elle livre les signaux qui feront que le capital s'investira là où il est le plus utile. » (*Ibid.*, p. 242)

optimale, les investisseurs connaissent parfaitement les marchés qui vont leur rapporter les profits souhaités, tandis que les consommateurs seront en mesure d'acheter les valeurs d'usage au prix de leur valeur fondamentale (*Ibid.*, p. 133). C'est ce que les économistes appellent l'hypothèse de l'efficience de marchés (EMH). Cette définition du marché reposant sur l'équilibre autour de la valeur fondamentale pose le problème de l'identification de cette valeur fondamentale. Comme le signalent D. Bryan et M. Rafferty

Soon after the publication of Fama's paper there were responses claiming that it was a tautology: fundamental value is simply defined as the price where a market will gravitate in the 'right' conditions, and the 'right' conditions are those in which prices move to fundamental value (LeRoy, 1976). The unsolvable problem is that it is impossible to verify that any equilibrium position is simultaneously an expression of an intrinsic/fundamental value. (*Ibid.*, p. 133)

Si ces critiques sont pertinentes, nous disent les auteurs, elles ne nous permettent cependant pas de saisir l'évolution du discours portant sur les façons dont le capital parvient à mesurer son propre accroissement. Afin de mieux saisir l'évolution de concept de valeur fondamentale notamment avec le développement des marchés financiers, c'est vers la matérialité, la performativité des discours sur le capital qu'il faut porter notre attention. Autrement dit,

In our context, the materiality to be addressed is what capital is itself analysing as it constitutes 'fundamental value' and how fundamental value changes as capital changes. This requires an analysis of the purposive change which lies within any discourse and the material changes revealed in capital. (*Ibid.*, p. 136)

Avec la financiarisation de l'économie, le capital s'est confronté au problème de sa propre évaluation. Face à ce problème, c'est toute une multitude d'instruments d'évaluation qui a émergé (*capital asset pricing model* [CAPM], *Black-Scholes options pricing model* et *value-at-risk* [VaR]). Ces outils ont d'abord été rejetés puisqu'ils ne correspondaient pas la vision de la valeur fondamentale que les acteurs financiers avaient alors instituée. Par la suite, il s'est produit un renversement où ces instruments, d'abord rejetés, ont fini par établir eux-mêmes ce qui devait être conven-

tionnellement admis comme mesure de la valeur, justifié à travers le passage d'un capital conçu comme « stock » vers un capital « flux » (*Ibid.*, p. 137).

Le passage vers la financiarisation de l'économie a permis de mettre au grand jour l'impossibilité de traduire une valeur future en une valeur présente. En effet,

the so-called “Cambridge capital debates” of the 1960s demonstrated that the value of capital cannot be determined independently of its future rate of return (and vice versa), and that a rate of return is always calculated subject to a range of risks. It is an unsolvable problem. (*Ibid.*, p. 137)

Ce problème révèle l'impossibilité pour les calculs probabilistes d'identifier tous les états du monde afin de réduire l'incertain au certain et ainsi de pouvoir évaluer les actifs financier autour de leur valeur fondamentale.

C'est le substantialisme de la valeur qui est ici remis en question, et c'est notamment sur cet enjeu que porte la critique d'A. Orléan. Pour sa part, sa critique procède à partir de la distinction entre incertitude et risque formulée tant par F. Knight que par J. M. Keynes. Comme il le signale, dans la réalité du marché, loin d'être unanimes, les évaluations probabilistes sont plutôt le résultat de la subjectivité irréductible des acteurs financiers. Ainsi, F. Knight et Keynes consacreront tous deux une partie de leur œuvre à montrer qu'il existe une différence irréductible entre incertitude et probabilité et que la majorité des décisions prises sur le marché financier le sont dans des conditions d'incertitude et non de probabilité. À défaut de pouvoir se reposer sur des calculs homogènes (et rationnel) de probabilité afin d'évaluer la valeur des actifs, les acteurs économiques devront plutôt se fier à leur « jugement » ou « estimation »<sup>34</sup> (Orléan, 2011, p. 256).

Cependant, cette limite à l'évaluation n'a pas constitué une limite à la finance, bien au contraire. Il était nécessaire de poursuivre l'évaluation du capital quand bien même

---

<sup>34</sup> L'entrepreneur, le capitaliste est alors celui qui possède cette capacité de jugement supérieur aux autres, le profit étant la rémunération de cette compétence permettant d'arbitrer entre le risque encouru et les rendements estimés.

il eut fallu dépendre d'instrument de mesure défectueux. Étant donné la conjoncture, il fallait désormais des outils de calcul « operational (for computing portfolio performance) and therefore simple, yet evolving in subtle ways so as to articulate with the evolving objects of calculation. » (Bryan, Rafferty, 2013, p. 137). De la même manière, A. Orléan fait remarquer que cette remise en question de la valeur fondamentale des titres sur le marché financier a eu pour conséquence l'émergence de nouveaux comportements ne reposant plus sur les attentes de flux de revenus issus du capital investi dans la production mais bien plutôt sur l'attente d'un profit escompté dans la revente de titres bénéficiant d'une variation des prix. Ou, comme il le dit lui-même : « Il ne s'agit plus d'un profit obtenu grâce à la mise en œuvre effective du capital, mais d'un profit issu des transactions elles-mêmes. Parce que ce profit est directement lié à l'écart entre le prix futur et le prix d'acquisition » (*Ibid.*, p. 268).

Le problème de l'évaluation se serait ainsi déplacé d'un point de vue théorique vers un point de vue pratique. C'est entre autre face à cette injonction pratique que l'équation de Black-Scholes, permettant de donner un prix aux options, se présente comme une solution. Leur réponse repose sur le fait qu'elle n'est pas une théorie conçue à partir d'une analyse de l'équilibre, « but a mathematical formula for empirical estimation (Miller, 1999, p. 100), conceived in processes of perpetual market movement. » (*Ibid.*, p. 137).

L'importance de cette nouvelle équation réside dans ce qu'elle ne se fonde pas sur le calcul probabiliste d'un « taux de retour », et qu'en ce sens, elle ne se pose plus la question d'une valeur fondamentale sur laquelle reposerait ce « taux de retour ». Autrement dit,

An estimated future rate of return on capital does not feature in the Black-Scholes formula because the option price itself 'covers' that future estimation: its 'unknowability' is what is being priced in the contingency that is the option. (*Ibid.*, p. 138)

En conséquence de quoi, c'est l'étalon même de la valeur sur laquelle repose les « taux de retour » qui se transforme, et ceci constitue le nouveau cadre dans lequel il

faut penser le concept de valeur fondamentale. Ainsi, D. Bryan et M. Rafferty diront que « in the current era, the notion of fundamental value is cast not as ‘true value’ but as a particular way of interpreting market movements with contextual meaning. » (*Ibid.*, p. 139).

Ce changement doit être pensé à travers le passage de la notion de valeur comme « stock » vers la valeur comme « flux ». Si les outils de mesure changent, c’est que l’objet mesuré change. La question est alors de savoir dans quelle mesure le capital que nous rencontrons aujourd’hui sur les marchés financier est différent d’avant la période financière. Pour nos deux auteurs, la réponse réside dans le fait qu’aujourd’hui,

Intangible forms of asset, like intellectual property, can no longer be assumed to be a minor component of company assets with the rise of derivatives, the calculation of intrinsic value loses its original meaning [...] The more recent prominence of intangibles in corporate assets (as well as asset price appreciation) made historic cost accounting untenable (*Ibid.*, p. 140)

En plus de l’immatérialité de certains actifs, les produits dérivés et les options sont des produits financiers d’une toute autre nature que de simples actions ou obligations :

Derivatives give ownership of the performance of an asset (and, indeed, ownership of performance of attributes of an asset), without necessary ownership of the underlying asset itself. [...] As well, across derivative markets we see a commensuration of the values of specific asset exposures in terms of a risk/return calculation of the future. The effect of derivatives is to reveal the calculative workings of capital (Bryan & Rafferty, 2010) but via computational devices that internalise the future. While a factory is a ‘thing’ onto which a future revenue stream might be projected, a stock future or option, as the ownership of a financial exposure to the performance of the factory, is itself nothing but that projection. (*Ibid.*, p. 141)

Cependant, bien que ne reposant plus sur une éventuelle valeur fondamentale préexistant aux marchandises, les nouvelles formes d’évaluation qui découlent de ces nouvelles forme de capitaux continuent de mesurer une valeur qui n’en demeure pas moins objective. Comme le remarquent D. Bryan et M. Rafferty:

The term 'objective' can be applied here because the temporal and risk dimensions of the asset have been internalized: an option is itself an inter-temporal position on risk. So 'intrinsic value' in this context does not describe the value of an underlying asset, but the value of an inter-temporal risk position on the financial performance of an underlying asset. (*Ibid.*, p. 141)

On assisterait à un passage d'une compréhension de la valeur entendue comme expression d'une vérité (un prix juste, reflétant la valeur d'usage des biens) vers une valeur entendue en termes de perspectives, d'attentes à court terme. Ce que D. Bryan et M. Rafferty résumant dans le passage suivant :

The earlier concept of 'fundamental value' lay claim to capturing some truth (real value), albeit based in contrived competitive models and presumed stable futures. But today there is a different meaning of 'fundamental'. Market traders are not speculating on what the true, fundamental value is but using a range of analytical techniques and strategies, including fundamental analysis, to take positions in markets where there is no 'true' value. (*Ibid.*, p. 143)

La valeur semble prendre la même forme que le capital qui la sous-tend. Puisque désormais, le capital serait de l'ordre du flux, de quelque chose qui se meut en continu (d'où l'importance considérable accordée à la liquidité des marchandises circulant dans la sphère financière), ainsi doit-il en être de même pour la mesure de sa valeur, elle doit être fluctuante et se mesurer à l'aune de ses propres variations. Le capital ne reposant plus uniquement sur des actifs tangibles, d'autres formes de capital que celui incarné par l'entreprise semblent préfigurer. Le concept de liquidité illustre parfaitement la substance de ces nouvelles formes de capital (*Ibid.*, p. 144).

Il est cependant important de rappeler que pour Marx, le capital n'est pas le simple fait de posséder une marchandise. Posséder du capital, ce n'est pas simplement s'approprier de la force de travail ou des équipements, bien plus, le capital est un rapport social. Cette forme capital, en tant que rapport social, se perpétue-t-elle dans la sphère de la circulation? C'est ce que semblent nous dire ces deux auteurs, pour qui, sans la forme rapport social, l'évaluation auto-entretenu du capital en termes de flux ne pourrait se poursuivre. Il faut nécessairement que les nouvelles formes d'évaluation s'instituent comme relation sociale. C'est seulement en tant que média-



tion sociale qu'une telle évaluation peut exister, le cas échéant, les croyances envers ces instruments de mesure et, par la suite, les croyances à l'égard d'une valeur flux tomberaient à l'eau.

L'institutionnalisation de la finance comme nouveau rapport social, qui s'est déroulée sur les trente dernières années, a permis d'accroître l'emprise du capital comme médiation sociale à travers la compétition (tant entre capital/travail qu'entre les différentes formes de capital) déconnectant le capital de son association systématique avec la seule forme de capital tangible (*Ibid.*, p. 145).

Ce processus d'institutionnalisation de la finance et des nouvelles formes d'évaluation du capital n'est pourtant pas évident. S'il est vrai que l'impossible mesure du capital à l'aune d'une valeur fondamentale a dû être dépassée par le besoin d'évaluer ce capital, quand bien même cette évaluation serait « inexacte », il fallait que les croyances reposent sur quelque chose. Ce quelque chose s'incarnera justement dans le concept de risque. Ainsi,

The search for yield follows accordingly as the driver of self-transforming capital: the appropriation of returns from whatever forms of capital, activities, markets and locations prove profitable. But yield cannot be evaluated and commensurated without a measure of attached risk, so risk itself comes to the fore as an integral component of measure, and, for commensuration to occur, risk must be defined as precisely as yield. This is the essential agenda of VaR (Value at Risk) calculations. (*Ibid.*, p. 145)

En somme, la nouvelle forme de capital en tant que flux serait également à l'origine de l'émergence d'une nouvelle médiation sociale : l'évaluation des actifs financiers (du capital flux) à l'aune d'une exposition minimale au risque, dictée par les tendances à très court terme. C'est également la thèse défendue par les anthropologues E. LiPuma et B. Lee.

### 3.2.2. La mesure de la valeur par le risque

#### 3.2.2.1 Les produits dérivés

La nouvelle forme d'accumulation du capital au sein de la sphère financière, s'incarne majoritairement dans les produits dérivés. L'importance des produits dérivés est considérable puisqu'ils constituent la forme structurelle qui circule et mondialise le risque (LiPuma, Lee, 2004, p. 24).

Qu'est-ce qu'un produit dérivé? E. LiPuma et B. Lee tentent de nous en donner une définition:

A derivative is a species of transactable contract in which (1) there is no movement of capital until its settlement, (2) the change in the price of the underlying asset determines the value of the contract, and (3) the contract has some specified expiration date in the future. [...] These financial instruments are called derivatives because their value derives exclusively from an underlying asset rather from an intrinsic economic value. (LiPuma, Lee, 2004, p. 34)

Qu'il s'agisse de monnaie, de taux d'intérêts, d'électricité, de connaissances etc., tout peut servir de base à un produit dérivé en autant que ce soit volatile, que cela produise du risque et que l'on puisse y fixer un prix. En outre, ce qui fait la particularité des produits dérivés, c'est leur perspective à très court terme. Puisque ces produits ont une date d'expiration fixe, la réalisation d'un profit doit se faire avant ou, à cette date d'expiration. L'idéal est alors de découvrir des fluctuations de prix permettant un arbitrage des opportunités selon le rêve de tout spéculateur: le gain instantané de profits sans aucun risque encouru (*Ibid.*, p. 37). Ainsi:

Speculative capital can reduce risk not only by pricing the derivative accurately, but also by compressing as much as possible the time span of the transaction. Thus one of the basic principles of speculation is that the faster capital moves, less risk is incurred. It should not be surprising, then, that derivatives have become the financial

instrument par excellence for the development of circulation-centered speculative capital. (*Ibid.*, p. 37-8)

En conséquence de quoi, nous disent les auteurs, historiquement le marché des produits dérivés s'est exponentiellement déployé pour la simple et unique raison qu'ils produisent les conditions de leur propre existence. (*Ibid.*, p. 39)

### 3.2.2.2 Le risque comme nouvelle médiation sociale et mesure de la valeur

Le capital apparaît sous deux formes ; historiquement, en tant que temps de travail abstrait et plus-value, et, aujourd'hui sous la forme du risque et du capital financier. Il donne lieu à une conception déterminante de la totalité sociale dont la performativité qui en découle se présente dans différents domaines sous formes d'imaginaires collectifs (LiPuma et Lee, 2002, p. 193). Si les auteurs ne nient pas la prégnance toujours là du travail comme médiation sociale, ils ne veulent pas pour autant se limiter à cette seule explication. Aussi, ils affirment que l'analyse de Marx ne permet pas de prendre en compte l'émergence des nouveaux instruments financiers. Ils affirment en effet que:

Derivatives would be valueless in his scheme, since they “derive” their monetary worth from assets that Marx had already located in the sphere of the distribution of surplus value rather than in production. But the fact is that the value of derivatives is created by their expiration at a fixed date — they could be said to “punctuate” the temporality implicit in their underlying assets — and as such they correspond to a metatemporal level. Within the speculative uses of derivatives, there develops an internal dynamic of competition, but the temporal measure appears to be the inverse of Marx’s formulation of abstract labor time which holds that more time expended produces more value. (*Ibid.*, p. 204)

Le temps, en tant qu'il constitue un élément d'incertitude (le futur est incertain, comme nous l'avons vu plus haut), se présente, dans la finance, comme un risque qu'il faut réduire le plus possible. Dès lors, en parvenant à réduire cette incertitude, les

produits dérivés (possédant une date d'expiration bien déterminée), permettent par un effet de levier d'engranger des profits considérables. Plus l'espérance de vie du produit dérivée est restreinte plus la certitude du profit sera grande. Autrement dit, ce genre de speculation

reduces individual risk by sharing and redistributing that risk, thereby increasing the convertibility and global mobility of capital. In fact, what is increasingly "objectified" in both hedged and speculative uses of derivatives is nothing other than risk itself. (*Ibid.*, p. 206)

Le risque est donc la mesure de la valeur produite par le produit dérivé créé. Considéré comme une probabilité statistiquement déterminable, la mathématisation de la mesure du risque est monnaie courante chez les économistes. Ces derniers ont en effet produits nombres d'équations qui permettraient de quantifier le risque encouru sur les marchés financiers. Parmi ces économistes, Fischer Black and Myron Scholes, ont, en 1973, élaboré des équations déterminant:

The standard method for pricing the relations between risk and temporality. Key factors in the formula are the asset price, the strike price, the risk-free interest rate, the time to expiration, and the volatility of the stock price. Volatility is a measure of the uncertainty of the returns provided by the stock: the greater the chances of the underlying stock or asset moving higher or lower over the time period of the option, the higher the price of the option. Volatility is thus a measure of risk, and derivatives can be used to control this risk through hedging or speculating on it using the leverage enabled by the fact of their expiration. (*Ibid.*, p. 206)

Une telle abstraction du risque et son ontologisation entraîne au sein de la sphère de la circulation, une dynamique autoréflexive semblable à la valeur fétichisée dont parlent Marx et M. Postone. Selon B. Lee et E. LiPuma, « Postone's image of the treadmill is applicable to this new dynamic that comes to characterize finance capital: a dynamic of constant expansion, in which labor's place is taken by risk. » (*Ibid.*, p. 207).

La pierre angulaire du capitalisme ne serait plus la médiation de la production par le travail mais plutôt l'expansion du capital financier. Les relations sociales capitalistes

ne seraient plus seulement médiatisées par le travail mais aussi par le risque (*Ibid.*, p. 208). Désormais, nous disent les anthropologues:

If productive labor once constituted the “reality” of the economy, in the age of finance and speculative capital it seems that instead of the economy driving the markets, the markets are driving the economy. (*Ibid.*, p. 209)

et de préciser que nous nous trouvons face à une mutation du capitalisme :

from production-centric capitalisms linked to modern social imaginaries privileging the nation-state, which seeks to encompass rival capitalisms through the extension of production-based capitalism—to the emergent circulation-based capitalism and its concomitant, a transformed set of social imaginaries that privileges a global totality as it produces new forms of risk that may destroy it. (*Ibid.*, p. 211)

En somme, selon ces auteurs, l’institutionnalisation des marchés financiers aurait permis au capitalisme de se doter de mécanismes de valorisation du capital qui ne reposeraient plus uniquement sur le procès de production. Le risque, en devenant médiation sociale se substituerait au travail comme nouvelle source de valeur et la financiarisation de l’économie serait l’outil d’un processus de valorisation auto-entretenu.

### 3.2.3 Quand la liquidité crée la valeur

#### 3.2.3.1 A. Orléan et l’hypothèse mimétique

Ce détour par la critique de la valeur fondamentale et l’idée que, désormais, le marché financier constitue une sphère auto-entretenu de production de la valeur, à travers l’institution du risque, vont nous permettre de mieux comprendre l’hypothèse mimétique d’A. Orléan.

Pour A. Orléan, l'hypothèse mimétique propose « de partir des relations pour penser les évaluations individuelles » (Orléan, 2011, p. 115) et considère que,

Loin d'être manipulé de l'extérieur par des valeurs objectives qui lui préexistent, à savoir les préférences individuelles, l'échange marchand apparaît comme le lieu véritable de constitution de la valeur, y compris de l'utilité. (*Ibid.*, p. 115)

Afin de prendre le contrepied des approches substantialistes, tant chez les néoclassiques que chez les marxistes<sup>35</sup>, l'hypothèse mimétique proposée par A. Orléan exprime l'idée que la seule source de valeur proviendrait de ce que l'on détermine comme ayant de la valeur à travers des mécanismes mimétiques.

La détermination de la valeur est donc un fait purement institutionnel, et A. Orléan ajoute par ailleurs que la détermination de la valeur prend naissance avec le besoin monétaire. Pour cet économiste, « la monnaie s'impose comme l'institution première des économies marchandes. *La monnaie fonde l'économie marchande.* » (*Ibid.*, p. 148). L'échange marchand et son fonctionnement est attribuable à la forme argent en tant que « désir-maître ». L'argent, « en tant qu'il ouvre l'accès à toutes les marchandises » (*Ibid.*, p. 149), n'est pas seulement un outil apparu afin de faciliter les échanges marchand, bien au contraire, elle en est le fondement. Sans monnaie, pas d'échange marchand, nous rappelle A. Orléan (*Ibid.*, p. 150). Dans son cadre d'analyse des économies marchandes,

les acteurs désirent d'abord de la monnaie et, pour l'obtenir, se font producteurs ou commerçants. La logique est inversée : le développement de la production marchande n'est que la conséquence de la quête monétaire. (*Ibid.*, p. 150).

---

<sup>35</sup> Si comme nous l'avons vu, A. Orléan reproche aux néoclassiques de penser que « ce qui est premier est le désir pour les objets. La valeur, selon eux, est intrinsèque aux objets rares, à savoir les objets utiles et dont la quantité est limitée. » (*Ibid.*, p. 150), il reproche également à K. Marx de se contredire lorsqu'il essaye de faire coexister d'une part l'historicité de la valeur marchande (thèse semblable à l'approche mimétique d'A. Orléan) et d'autre part une hypothèse substantielle (A. Orléan, 2011, p. 51) (deux thèses pourtant irréconciliables selon A. Orléan). Cette interprétation de la théorie de K. Marx demeure contestable, ainsi que nous le verrons plus loin avec la réponse que J-M. Harribey apporte à cette critique.

Ainsi, le désir monétaire est si présent dans notre société qu'il se suffirait à lui-même et permettrait de cette manière d'engendrer la valeur. C'est en ce sens que cet auteur justifie à son tour l'idée d'une autonomisation de la sphère de la circulation monétaire vis-à-vis de la sphère de la production. La valeur n'est pas réductible à une forme substance, elle est bien plutôt le résultat de conventions sociales aboutissant à l'élection d'une monnaie commune, matrice de tous les échanges marchands. Comme le dit lui-même A. Orléan :

L'égalisation dans l'échange est le résultat de l'institution monétaire. Ce qui rend les marchandises commensurables et permet l'échange, c'est seulement le désir unanime des acteurs marchands pour la monnaie. La valeur d'un bien se mesure à la quantité de monnaie que ce bien permet d'obtenir, à savoir son prix. Prix et valeur sont une seule et même réalité. (*Ibid.*, p.169)

### 3.2.3.2 Les produits dérivés comme capital-monnaie

L'importance qu'A. Orléan accorde au fait monétaire semble avoir fait des émules dans l'analyse de la production de valeur au sein de la sphère financière. Ce sont D. Bryan et M. Rafferty, deux auteurs auxquels nous nous sommes référés plus tôt, qui abordent le rapport entre l'activité financière et le fait monétaire. Reprochant aux théoriciens de réduire l'enjeu des produits dérivés simplement en termes de politiques assurantielles ou de gestion du risque, ces approches laisseraient de côté une dimension essentielle aux produits dérivés, soit leur rapport au fait monétaire (« moneyness »). Comme ils le disent eux-mêmes: « once we move beyond the limitations of risk analysis, it is issues of money and capital that come to the fore. » (Rafferty, Bryan, 2006, p. 135)

Pour ces auteurs, les produits dérivés sont de nature bien différente de l'ensemble des autres titres que l'on peut trouver sur les marchés financiers. En effet, les produits dérivés partageraient les caractéristiques d'une monnaie. Ce type d'actif, ils le définissent ainsi: « They are products which give exposure to risk (price or index changes) but without having to own any of the underlying assets from which the risk derives. In this sense, derivatives are commodified risk. » (*Ibid.*, p. 136)

Si ces produits financiers se comportent comme une monnaie, nous disent-ils, cela est dû au fait que la « separation from asset ownership [...] gives a liquidity and transferability not possessed by the wheat, the oil, the bonds or the equities themselves. » (*Ibid.*, p. 140)

Cette idée de liquidité qu'A. Orléan présentait comme la condition de l'émergence d'une monnaie semble également se retrouver à travers les produits dérivés. C'est cette liquidité qui permet la commensurabilité entre les différentes marchandises présentes sur le marché. Or, comme le font remarquer D. Bryan et M. Rafferty, la convertibilité permise par les produits dérivés autorise l'échange entre monnaie et capital. Autrement dit « The blending therefore involves giving money characteristics of 'capital' and 'capital' characteristics of money – effectively breaking down the difference between money and capital. » (*Ibid.*, p. 141). Ou encore:

Derivatives are not only highly liquid but, because they involve no necessary ownership (or possession) of an underlying asset, they can perform the monetary functions of a unit of account and a store of value. The act of commensuration is a monetary process – and the fact of commensuration serves to merge the concepts of money and capital. (*Ibid.*, p. 142)

Cette hypothèse faisant des produits dérivés une nouvelle forme de monnaie est semblable à ce que soutiennent B. Lee et E. LiPuma, lesquels affirment que ces nouveaux produits financiers, parce qu'ils possèdent une valeur reposant sur l'interdépendance des croyances et non plus sur une source intrinsèque à la marchandise, acquièrent ainsi le statut d'une nouvelle forme de monnaie (LiPuma, Lee, 2004, p. 133–134).



En guise de synthèse, on remarque que chez les auteurs que nous venons de voir, la valeur semble émerger d'un processus de conventions sociales reposant soit sur des croyances à propos du risque (E. LiPuma et B. Lee), soit sur des processus d'imitations (A. Orléan) ou encore sur des calculs complexes supposés représenter des rapports sociaux de concurrence<sup>36</sup> (D. Bryan, M. Rafferty). La conséquence est l'institutionnalisation d'un processus auto-référentiel de commensuration de la valeur à travers l'échange marchand et où la référence à une production antérieure devient complètement obsolète.

Avant de nous intéresser aux critiques formulées à l'endroit de l'hypothèse de l'autonomisation de la sphère de la circulation à l'égard de la sphère de la production, voyons comment C. Lapavistas pense d'une manière alternative l'autonomisation de la sphère financière, non pas comme un processus autoréférentiel de création de valeur, mais bien plutôt comme une nouvelle modalité d'extraction de la valeur.

### 3.2.4 Valeur et expropriation financière

À l'inverse des auteurs précédent dont la démarche consistait à critiquer l'approche néoclassique, Costas Lapavistas remarque que les débats portant sur la financiarisation de l'économie ont été, en grande partie, amenés par des auteurs d'inspiration marxiste (R. Hilferding, P. Baran, P. Sweezy, J. Bellamy Foster, R. Brenner, A. Callinicos, C. Harman ...). Son point de départ consiste à montrer que la plupart de

---

<sup>36</sup> Pour ces auteurs, les produits dérivés représentent des « systems of calculation that commensurate different forms of capital according to notional competitive norms. Derivatives are not just a claim – a relation of obligations of credit and debt – they are themselves computations of relative values, embodying social relations of competition, not just trust, power, promises and obligations. » (Bryan, Rafferty, 2006, p. 145)

ces théories pensent la financiarisation soit, comme fuite du capital dans la sphère financière due à l'impossibilité de réinvestir le capital sur-accumulé dans la production, ou encore, comme moyen de maintenir la possibilité de réaliser des profits qui autrement chuteraient avec la baisse tendancielle des taux de profits inhérente à la production. Or, nous dit-il, ces interprétations nous empêcheraient de voir la financiarisation comme une nouvelle façon d'extraire du profit. Aussi, étudier la financiarisation des entreprises, des institutions financières et des travailleurs permettrait de mettre à jour ces nouveaux mécanismes d'extraction de profit.

Parmi les théories ayant eu une influence majeure dans les débats portant sur la financiarisation de l'économie, figurent celles de P. Baran et P. Sweezy. Pour ces auteurs marxistes

financialization is a characteristic trend of mature capitalism ultimately deriving from the production of a 'surplus' that cannot easily be absorbed (Baran and Sweezy 1966). The normal state of the monopolistic capitalist economy is to be overwhelmed by surplus. It follows that methods must emerge through which the surplus would be absorbed, either in production or in consumption, because it would otherwise lead to stagnation of the productive sector. [...] by the 1970s, surplus absorption had become problematic, crisis had burst out and the spectre of stagnation hung over mature capitalist countries. As a result, capital began to search for refuge in the sphere of circulation and above all in the speculative activities of finance. Financialization has emerged as a decisive way of absorbing the investible surplus that inundated the sphere of production by channelling it to the realm of finance. More broadly, financialization is one of three epochal trends of capitalist accumulation in the 20th century, together with the slowing down of the rate of growth and the rise of monopolistic multinational corporations (Sweezy 1997). (Lapvitsas, 2013, p. 795)

Par la suite, cette théorie sera reprise et interprétée de diverses façons mais le fonds commun restera sensiblement le même, soit que le tournant capitaliste vers la finance est le reflet d'un malaise ressenti dans l'accumulation capitaliste, lequel malaise traduit la faiblesse croissante de la production et des marchés traditionnels (*Ibid.*, p. 796).

Cependant, pour C. Lapavitsas, ces interprétations marxistes font l'impasse sur une idée pourtant centrale à la théorie de Marx : si stagnation de l'accumulation réelle il y

a, alors la production est conduite à se restructurer pour y faire face. En ce sens, ces théories passent à côté du fait que

[p]roduction has been transformed since the 1970s drawing on new technologies in information and telecommunications, as well as on deregulated labour. There has been significant economic growth, even if lower on average than in the 1950s and 1960s, and capitalist production has made enormous strides in poorer countries. (Lapavitsas, 2011, p. 618)

De la même manière,

[t]hings are not much better for the ‘crisis-in-suspension’ view of contemporary capitalism – such as Brenner’s – according to which crises are due to underlying over-accumulation, but are postponed or delayed through financial expansion. This is, indeed, a reversal of classical Marxism, for which restructuring is an inevitable response to over-accumulation, while crises are temporary and sharp upheavals that prepare the ground for the restoration of profitability. (*Ibid.*, p. 618)

Finale­ment, C. Lapavitsas défend l’idée que les rouages de la financiarisation de l’économie ne peuvent être clairement saisis qu’à travers l’analyse des processus ayant mené à la financiarisation des entreprises, des institutions financières et des travailleurs/ménages (*Ibid.*, p. 798). Seulement après avoir effectué cette tâche, serons-nous en mesure de comprendre la financiarisation dans son ensemble car ce phénomène social doit être perçu comme quelque chose de plus complexe que le simple résultat d’une réaction à la baisse des taux de profits (*Ibid.*, p. 798).

À défaut d’être une porte de sortie pour une accumulation capitaliste en perte de régime, il semblerait que l’accumulation financière ait acquis une sorte d’autonomie en recourant à de nouvelles méthodes d’extraction de profit. Ce qui fera dire à C. Lapavitsas que

the financial system is a set of ordered economic relations, comprising markets and institutions with characteristic profit-making motives which are necessary to support capitalist accumulation. The rational and social basis for the extraction of financial profit derives from the role played by the financial system in the context of accumulation. (*Ibid.*, p. 799)

En considérant l'autonomie de la sphère financière, C. Lapavitsas est amené à étudier les changements qui se produisent dans le comportement des entreprises industrielles, des banques et des travailleurs (Lapavitsas, 2011, p. 618).

Premièrement, en ce qui concerne les entreprises non financières, C. Lapavitsas constate que, au sein des grandes entreprises multinationales, l'investissement est assuré à même le profit de ces entreprises, en sorte que celles-ci se rendent indépendantes du financement autrefois assumé par les banques. De plus, les vagues successives de fusion d'entreprises les ont emmené à inclure des pratiques financières dans leur fonctionnement. Comme il le dit lui-même :

monopoly capitals have become 'financialized'. Large multinational corporations are typically able to finance the bulk of their investment without relying heavily on banks and mostly by drawing on retained profit [...] Successive waves of takeovers, furthermore, have led to corporations becoming heavily involved in bond and equity trading in stock markets, thus developing skills in independent financial operations and trading. (Lapavitsas, 2013, p. 799)

Deuxièmement, les banques qui ne bénéficient plus des intérêts que leur rapportaient les emprunts octroyés pour le financement des grandes entreprises, ont dû se tourner vers d'autres sources de financement. D'une part, elles se sont petit à petit converties en des banques d'investissement<sup>37</sup>, concentrant leur activité sur les transactions financières et la spéculation et, d'autre part, elles ont fait reposer une partie de leurs profits sur les dettes contractées par les ménages et les travailleurs. Il s'agit en fait de deux activités conjointes : d'un côté, les dettes rapportent des intérêts et autres frais au créancier; de l'autre, ces créanciers profitent de la possibilité de transformer ces dettes en produits financiers commercialisables afin de générer un flux de revenus supplémentaires (Lapavitsas, 2013, p. 794). Cette nouvelle méthode d'extraction du profit par les banques, C. Lapavitsas appelle ça « l'expropriation financière ». Ce

---

<sup>37</sup> Bien qu'il s'agisse d'une catégorie contestée, on utilise le terme banque d'investissement (par opposition à banque d'affaire) afin de désigner les activités de finance de ces banques (par opposition aux activités de finance d'entreprises attribuables aux banques d'affaires)

phénomène va se développer avec la troisième caractéristique de la financiarisation de l'économie.

Il s'agit là de la transformation la plus importante du capitalisme : la financiarisation des revenus des ménages et des travailleurs. Cela fait référence tant à l'accroissement des détenteurs de dettes (hypothèques, crédits à la consommation, « investissement » dans l'éducation, paiement des soins de santé) qu'au fait que les individus eux-mêmes en viennent à posséder des actifs – que ce soit à travers les fonds de pension, les assurances ou encore l'investissement de fonds d'épargne. Dans ce contexte, c'est la consommation même des individus qui se marchandise à travers le système financier. Les banques ont certes facilité la consommation des ménages mais, ce faisant, elles ont exploité les promesses de remboursement (sous forme de titrisation des dettes) ainsi que l'épargne afin d'extraire des profits financiers (*Ibid.*, p. 800). L'« expropriation financière » est cette nouvelle forme d'extraction du profit financier à partir des revenus des travailleurs, et qui a fini par s'instituer comme nouvelle forme d'accumulation capitaliste (*Ibid.*, p. 800). Un processus qu'il résume en ces termes:

The turn of banks toward households is related to the financialization of workers' revenue, a striking aspect of the last three decades. It includes increased borrowing (mortgages, general consumption, education, health and so on) but also expanding financial assets (housing, pensions, insurance, money market funds and so on). Financialization of workers' revenue is associated with real wages remaining stagnant, or rising very slowly, since the late 1970s. It is also related to public provision retreating across a range of services: housing, pensions, education, health, transport and so on. In that context, workers' consumption has become increasingly privatized and mediated by the financial system. Banks and other financial institutions have been able to extract profit directly out of wages and salaries, rather than surplus value. They have also been able to make profits out of workers' assets, particularly as public provision of pensions has retreated, encouraging the channelling of workers' savings to pension funds, insurance companies, money funds and thus to the stock market. (Lapavitsas, 2011, p. 620)

La particularité de cette nouvelle forme d'extraction du profit, nous dit-il, c'est qu'elle n'est plus directement reliée à une extraction de plus-value (*Ibid.*, p. 794). Ainsi, à son tour, C. Lapavitsas s'inscrit dans l'ensemble théorique qui pense la fi-

nanciarisation capable d'accumuler du profit, indépendamment d'une production antérieure de valeur issue du travail.

Parmi les analyses marxistes de la financiarisation de l'économie, on retrouve souvent la référence au fait que le profit réalisé au sein de la sphère financière serait un « capital fictif ». Il s'agit là d'une interprétation que C. Lapavitsas conteste. Considérer les profits financiers comme fictifs nous incline à penser que les vrais profits seraient considérablement moindres. Selon lui, un tel argument nous détourne de ce qui, précisément, doit être explicité dans la financiarisation, c'est-à-dire, l'existence d'une source considérable de profit issu d'un processus d'expropriation financière (Lapavitsas, 2011, p. 613). Cet argument reposant sur le concept marxiste de capital fictif<sup>38</sup> semble provenir d'une confusion entre ce capital et le capital porteur d'intérêt. Ce dernier correspond au capital mis à disposition sous forme de prêt et est rémunéré par le paiement de l'intérêt. À titre d'exemple, c'est justement le capital que les banques vont accorder aux ménages et qui leur rapportera un intérêt. S'il est vrai que ce capital peut par la suite se convertir en capital fictif (à travers par exemple la titrisation de dettes), il n'est pas en soi du capital fictif. En fait, loin d'être fictive, cette forme de capital

*emerges from investment and consumption processes attached to capitalist accumulation, and initially takes the form of idle money. Loanable capital is a hard reality of the capitalist economy and affords to its holders direct claims to the national product. (Lapavitsas, 2011, p. 614)*

Cette distinction entre capital fictif et capital porteur d'intérêt nous permet de voir que dans la financiarisation actuelle, les acteurs semblent jouer sur les deux tableaux en employant tant du capital porteur d'intérêt que du capital fictif. Cette remarque nous permet ainsi d'affirmer que la sphère financière n'est ni le lieu d'une pure spéculation d'où émergeraient des profits purement fictifs, ni l'apanage d'une classe de

---

<sup>38</sup> Le capital fictif prend la forme des produits dérivés et des options et sa rémunération et le fruit d'un jeu spéculatif d'anticipations mesurées à l'aune du risque.

rentiers qui reposerait exclusivement sur le capital porteur d'intérêt. C'est également le point de vue que défend C. Lapavitsas lorsqu'il nous met en garde contre l'interprétation qui tend à traiter la finance comme un ensemble d'activités parasitaires à caractère pathologique (Lapavitsas, 2013, p. 695). Cette interprétation est défendue par des théoriciens se réclamant du post-keynésianisme. Pour ces derniers

[t]he re-emergence of the rentier – partly due to neoliberal economic policy – has fostered financial at the expense of industrial profits. Consequently, financialization has induced poor performance in investment, output and growth in developed countries. [...] [T]he rentier has a depressing effect on the real sector, typically by constraining available investment funds and/or lowering the returns of industrial capitalists (Lapavitsas, 2011, p. 615)

Pourtant nous dit C. Lapavitsas, dans le capitalisme contemporain, l'idée qu'une classe de rentiers puisse monopoliser l'ensemble du secteur financier est loin d'être évidente. Une telle affirmation ne tient pas compte du fait que, bien que le capital porteur d'intérêt possède un rôle majeur dans les économies moderne, ce capital n'est pas l'unique capital circulant puisqu'il est accompagné du capital productif et du capital fictif<sup>39</sup>. À défaut de constituer l'ensemble des activités financières, le capital porteur d'intérêt (et l'image du rentier parasite qu'il colporte) ne représente donc qu'une partie de ces activités.

Cette remarque est également intéressante en ce qu'elle remet en question l'idée formulée par les théoriciens du capitalisme cognitif selon laquelle le capitalisme contemporain se transformerait en un capitalisme de rentiers qui parasiterait l'économie productive des travailleurs de l'immatériels. Si la figure du rentier réapparaît dans le

---

<sup>39</sup> La distinction entre 3 formes de capital (productif, porteur d'intérêt et fictif) est essentielle à notre exposé, il est donc important de l'explicitier. Le capital productif représente le capital investi dans la production (pour l'achat de machines ou de force de travail), ce capital se voit rémunéré par les rendements de l'entreprise. Le capital porteur d'intérêt correspond essentiellement aux crédits accordés (dans ses diverses formes) et est rémunéré comme son nom l'indique à travers l'intérêt. Enfin, le capital fictif prend la forme des produits dérivés et des options et sa rémunération et le fruit d'un jeu spéculatif d'anticipations mesurées à l'aune du risque. Notons cependant que ces 3 formes de capital sont étroitement liées puisque l'existence de capital fictif est conditionnelle à l'émission de capital productif (spéculation sur la valeur d'actions et d'obligations) et de capital porteur d'intérêt (spéculation sur les créances en tout genre).

capitalisme contemporain, notamment par la rente sur les DPI, cette figure est loin d'être hégémonique et homogène comme nous le signale à juste titre C. Lapavistas.

Si l'ensemble des théories que nous venons de voir semble tendre vers l'idée que la sphère de la circulation en tant qu'instance productrice de valeur puisse s'autonomiser de la sphère de la production, cela ne constitue pas pour autant la seule interprétation possible. Ainsi, c'est à partir de trois auteurs que nous allons formuler une critique à cette hypothèse. Il s'agira de prime abord, de présenter la réponse que J-M. Harribey apporte à la question « la valeur des titres financiers est-elle devenue à ce point autoréférentielle que toute référence au travail productif serait désormais inutile et de surcroît fautive ? » (Harribey, 2001). Cette réponse s'articulera autour du concept de valeur captée et sera en même temps une réponse directe à l'hypothèse mimétique formulée par A. Orléan. Enfin, sera développé l'argument décisif contredisant la prétendue autonomie de la sphère financière, telle que formulée par deux auteurs du courant de la critique de la valeur, E. Lohoff et N. Trenkle.

### 3.3 Sur l'autonomisation de la sphère financière : une tentative de réponse à travers le concept de capital fictif

Comme nous l'avons vu, les thèses soutenant que le capital aurait désormais acquis une autonomie à l'égard de la production semblent se multiplier au sein de la communauté scientifique. Or, soutenir une telle thèse, c'est alimenter l'idée selon laquelle le capital posséderait une vertu productrice de valeur. À travers l'échange, le capital, désormais libéré de la contrainte d'une production de valeur reposant sur un travail antérieur, serait en mesure d'engendrer une quantité supérieure de capital. Pourtant, la plupart des théoriciens que nous venons de voir revendique un attachement aux



théories marxistes lesquelles dénoncent la mystification d'un capital producteur de valeur. Nous regrettons que ces auteurs n'essayent pas d'apporter une réponse à ce qui semble être une contradiction. En faisant l'impasse sur ce problème ces théoriciens se privent d'une possible explication des causes entraînant l'effondrement des marchés financiers. En effet, si la production de valeur dans la sphère de la circulation est effectivement autoréférentielle, comment se fait-il que l'on ait pu assister à une crise économique aussi importante que celle de 2008 aux États-Unis ?

À rebours de ces théories, cette section se propose de présenter une critique de l'autonomisation de capital à l'égard de la sphère de production. À travers les auteurs que nous allons voir, il sera question de rappeler la nécessité d'une infrastructure reposant sur une économie dite réelle. Nous verrons que pour ces auteurs, la sphère de la production est une condition *sine qua none* au développement des marchés financiers.

### 3.3.1. J-M. Harribey : le mythe de l'autovalorisation du capital

#### 3.3.1.1 La financiarisation comme redistribution de la valeur captée

Pour J-M. Harribey, le capital n'est pas en mesure de s'auto-engendrer. S'il met en mouvement les forces productives, le capital n'est pas en lui-même producteur de valeur et doit par conséquent reposer sur une valorisation antérieure médiatisée par le travail abstrait. Si la sphère financière témoigne effectivement d'un gonflement du capital dont les chiffres dépassent la valorisation effective dans la sphère de produc-

tion, pour ce dernier, ceci est le résultat d'une redistribution de la valeur créée et/ou anticipée. En d'autres termes

entre les mains de tel ou tel capitaliste, le capital ne peut grandir que par un prélèvement sur la plus-value sociale au prorata de son engagement ou bien que par un prélèvement sur la plus-value sociale anticipée grâce à des profits boursiers spéculatifs. (Harribey, 2001)

Cette redistribution, nous dit J.-M. Harribey, est le fruit d'un processus étendu de captation de la valeur. Cette valeur captée se réaliserait selon trois modalités différentes, bien que celles-ci restent étroitement liées les unes aux autres. Il y aurait d'abord la captation classique, telle que définie par Marx, comme exploitation du surtravail. Nous n'allons pas nous étendre sur cette appropriation de la valeur du travail abstrait puisqu'elle a déjà été abordée plus en détail dans le deuxième chapitre. La deuxième forme de captation est réalisée par ponction du produit du travail réalisé dans les sociétés filiales. Ce type de captation résulte de la concentration des capitaux en des monopoles, lesquels en viennent à exploiter les filiales avec lesquelles ils sous-traitent; il s'agit là d'une redistribution de la valeur aux mains des actionnaires qui prend essentiellement la forme d'un intérêt sur la production. Enfin, la troisième forme de captation

concerne les profits réalisés en achetant et en revendant plus cher des actions, à condition qu'elles trouvent repreneurs sinon la liquidité de la capitalisation boursière ne peut être réalisée : il y a une captation par anticipation d'une part des profits qui résulteront demain de l'activité menée dans la société dont les actions font l'objet de spéculation aujourd'hui. (Harribey, 2001, p.8)

Si la première forme de captation s'incarne aisément dans le concept de capital productif, il faut penser les autres formes d'exploitation à travers le concept de capital financier. Il est alors important de remarquer que cette distinction entre capital productif et capital financier ne justifie aucunement l'idée que le capital financier aurait acquis la possibilité de se valoriser indépendamment du capital productif. Bien au contraire, J.-M. Harribey remarque que la forme de captation reposant sur le capital financier n'existerait pas sans le capital productif pour la raison que, la formation de

titres et autres actifs financiers reposent en dernière instance sur un ancrage dans l'économie productive (ou « économie réelle »)<sup>40</sup>. En fait, « les trois processus d'appropriation de la valeur agissent simultanément et exercent en retour une pression contre l'emploi et les salaires, c'est-à-dire sur la production de plus-value elle-même. » (*Ibid.*, p.11).

L'instauration d'un nouvel ordre social reposant sur des rapports de précarité et flexibilité est essentielle pour comprendre la formation de la valeur captée puisque, selon cet auteur, c'est

la dégradation des rapports sociaux dans l'économie productive dite réelle [qui] a nourri la financiarisation pendant trente ans : moins de salaires et de protection sociale, c'était plus de profit pour les actionnaires. (Harribey, 2009, p.2)

Il est intéressant de remarquer que la captation à travers la concentration de capitaux prélevant un intérêt sur la valeur produite (rente) et la captation par spéculation/anticipation, que J-M. Harribey regroupe sous le concept de capital financier, ressemble aux mécanismes d'expropriation financière décrit par C. Lapavistas. Cependant, si ces mécanismes sont semblables, les conclusions diffèrent puisque C. Lapavistas pense l'expropriation financière comme phénomène indépendant d'une production de valeur dans la sphère productive. J-M. Harribey, de son côté, utilise ces catégories non pas pour soutenir l'idée d'une autonomisation de la sphère de la circulation mais bien plutôt l'inverse : la dépendance irréductible de la finance à l'égard de l'« économie réelle ».

L'importance que cet auteur accorde à la valeur-travail de Marx se retrouve également présente dans la critique qu'il formule à l'égard de l'hypothèse mimétique chez A. Orléan. C'est pourquoi, à la question : la valeur des titres financiers est-elle deve-

---

<sup>40</sup> En fait, si le gonflement du capital financier est possible, c'est parce que le processus de captation par spéculation/anticipation permet la formation de bulles spéculative donnant ainsi naissance à du capital fictif.

nue à ce point autoréférentielle que toute référence au travail productif serait désormais inutile et de surcroît fausse ? J-M. Harribey répond par la négative

### 3.3.1.2 Réponse de J-M. Harribey à A. Orléan : contre l'hypothèse mimétique

Comme nous l'avons vu, selon A. Orléan, la valeur spéculative est autoréférentielle; elle ne repose sur rien d'autre que la croyance majoritaire en elle, à travers des mécanismes de prophétie autoréalisatrice. C'est ce phénomène de croyances autoentretenues qu'A. Orléan appelle l'hypothèse mimétique. Plus spécifiquement, A. Orléan soutenait que c'était le désir de monnaie qui était à l'origine de la valeur.

Pourtant, dans sa genèse conceptuelle de la monnaie, cet économiste tombe dans une contradiction. S'il défend l'idée que la « liquidité est un désir de liquidité » et qu'elle provient de la nécessité du pouvoir d'achat, il part du postulat que cette nécessité est issue du besoin des producteurs-échangistes de rendre accessible leurs marchandises. Comme il le signale lui-même « *Dans le monde de la séparation marchande, une question clef taraude les producteurs-échangistes, celle de leur accès aux marchandises.* » (Orléan, 2011, p. 153). Une telle remarque s'inscrit en contradiction directe avec son hypothèse antérieure qui faisait du désir de monnaie la cause de l'existence des producteurs-échangistes. À défaut de pouvoir démontrer le primat de la convention monétaire sur la production marchande dans la détermination de la valeur, pour-

quoi ne pas plutôt articuler ces deux activités dans une perspective de codétermination de cette valeur ?

Dans sa genèse conceptuelle de la monnaie, il s'essaye, à travers une expérience de pensée, de démontrer que le désir de monnaie est inhérent à la société marchande puisque il serait notre « désir-maître » en tant qu'il permet l'accès à l'ensemble des marchandises (*Ibid.*, p. 156-157). Cependant, établir qu'une société marchande sans monnaie est impossible ne revient pas à prouver que c'est le désir de liquidité qui serait au fondement de la production, ou, comme il le dit lui-même, « le développement de la production marchande n'est que la conséquence de la quête monétaire » (*Ibid.*, p. 150). On peut être d'accord avec l'idée selon laquelle dans une société marchande, on aboutisse nécessairement à un besoin de liquidité mais ceci n'exclut pas la possibilité d'une détermination de la valeur à partir de la production marchande. Nous pensons au contraire que la question de la liquidité (mesure de la valeur) et de la production marchande (création de la valeur) sont de nature différente. Comme le remarque J.-M. Harribey,

À mon sens, le problème logique vient du fait qu'on ne peut poser la monnaie comme valeur par excellence parce qu'elle est absolument liquide et convoitée comme telle, puis, au sein même de la première question à résoudre donnée par AO [André Orléan], déduire la valeur des marchandises des quantités de monnaie obtenues dans l'échange de ces marchandises. En d'autres termes, AO réintroduit la seconde question dans la première, qu'il venait de séparer. Et on comprend bien la difficulté : il s'agirait de dire simultanément ce qui rend les marchandises échangeables et à quel taux. (Harribey, 2011, para. 20)

En s'opposant à l'hypothèse substantialiste – la valeur serait inhérente aux objets ou encore elle s'incarnerait dans le travail producteur de marchandises – qui stipule que l'expression monétaire des prix ne serait que le reflet de la valeur fondamentale, A. Orléan soutient que ce sont les croyances qui vont façonner les fondamentaux. Le problème est alors que la détermination des croyances elle-même est renvoyée dans un monde éthéré (*Ibid.*, para. 33). Cette contradiction éclate lorsque l'on pose la question suivante

Mais, si la monnaie, richesse par excellence, est définie de manière purement autoréférentielle, comment se fait-il qu'elle ne puisse être créée à l'infini et qu'une création excessive dégénère souvent en crise ? Cette question invite à réfléchir d'une part au fait que la monnaie n'est « richesse par excellence » qu'en face de toutes les autres richesses et d'autre part à l'impossibilité pour la monnaie de n'être le résultat que d'un processus d'autorégulation. (*Ibid.*, para. 25)

Et de poursuivre :

Le choix d'un bien comme monnaie résulte-t-il seulement d'une imitation des individus entre eux? La monnaie est élue équivalent universel parce qu'elle est garantie par la puissance publique, et elle n'est richesse par excellence, elle n'a de valeur que si, parallèlement, un travail productif est effectué. Autrement dit, comme la monnaie est un droit à valoir sur la production, il faut considérer que notre économie n'est pas une économie monétaire mais une économie monétaire de production (*Ibid.*, para. 26)

Considérer les activités financières ou la création de liquidité comme autoréférentielle rend impossible l'explication de l'éclatement de bulles spéculatives. Pourquoi les croyances envers une perspective haussière du cours d'un titre finiraient-elles par se retourner? Autrement dit en déconnectant complètement l'activité productive des activités financière « revient à nier toute force de rappel au réel lorsque le gonflement de la bulle devient outrancier. » (*Ibid.*, para. 29).

Ainsi, pour J-M. Harribey:

le marché ne crée pas la valeur ; en particulier, le marché financier ne crée pas de la valeur financière ; il crée la liquidité de la valeur ou la liquidité du capital financier et il forme une représentation de la valeur de ce capital comme s'il était possible que tous ses propriétaires le liquident instantanément et simultanément dans sa totalité (*Ibid.*, para. 37)

L'échange marchand est donc ce lieu de la constitution non pas de la valeur mais de la représentation/réalisation de la valeur. Le fait qu'il s'agisse de représentations permet également de comprendre pourquoi ce qui « s'évanouit, lorsqu'éclate la bulle, ce n'est pas de la richesse, ni même de la valeur, c'est le grossissement précédent du capital fictif, et non pas la richesse massivement créée par le marché » (*Ibid.*, para. 34).

En somme, la thèse de J-M. Harribey consiste à dire que, « la production a beau se détacher quelque peu de la matière, l'accumulation du capital à l'échelle globale ne se détache pas, et ne peut pas se détacher, du travail. » (Harribey, 2004, p.172).

En faisant reposer sa thèse sur le concept de valeur-travail, J-M. Harribey est amené à répondre à la critique qu'A. Orléan adresse à la théorie de la valeur-travail de Marx. A. Orléan considère en effet la théorie de la valeur-travail comme étant substantialiste. Il reproche à Marx de faire coexister deux thèses irréconciliables. Pour A. Orléan, on ne peut à la fois défendre une critique du fétichisme de la marchandise qui pense la valeur en termes d'institution sociale historiquement déterminée et une conception de la valeur en termes de quantité objective de travail incorporée dans une marchandise. Malgré l'importance qu'il accorde à la construction sociale, historiquement déterminée du rapport à la marchandise, Marx ne serait pas parvenu à se détacher complètement d'un substantialisme de la valeur.

Afin de faire face à cette critique, J-M. Harribey propose de distinguer la substance naturelle de la substance sociale Marx aurait fondé sa théorie non pas sur le travail en tant que substance naturelle de la valeur mais bien plutôt comme substance sociale de cette valeur. Cette distinction implique qu'« il n'y a pas besoin de supposer une caractéristique naturelle du travail et des objets pour retenir l'idée de substance sociale. » (Harribey, 2011, para. 15). Lorsque Marx soutient que le travail abstrait est la substance de la valeur, il prend soin de préciser qu'il s'agit d'un travail entendu comme médiation sociale spécifique au capitalisme. Cette substance est sociale et, par conséquent, ne doit aucunement être entendue comme une substance travail naturelle, transhistorique qui serait commune à l'ensemble des sociétés, elle est historiquement déterminée par les rapports sociaux de production<sup>41</sup>.

---

<sup>41</sup> En outre, il faut se souvenir que la possibilité de mesurer le temps de travail en heures abstraites homogène n'a pu voir le jour qu'avec l'apparition d'un instrument permettant de découper le temps en des quantités homogènes. Bien que l'apparition de l'horloge (puis de la montre) ne soit pas la cause du

Ainsi, que l'on soit d'accord ou non avec l'idée que c'est par le travail abstrait qu'est déterminée la valeur, on ne peut reprocher à Marx de définir le travail comme étant la substance naturelle de la valeur puisque les conditions de productions qui forment la valeur demeurent socialement construites et historiquement spécifiques. Pour Marx, il y a effectivement une substance qui sous-tend la valeur mais cette substance est sociale et non naturelle (*Ibid.*, para. 15)

Il est important de voir qu'il y a toujours un va-et-vient entre la production de la valeur par le travail et sa validation/réalisation à travers le marché. Si la valeur produite par le travail n'est pas validée sur le marché alors elle est perdue. Et, pour qu'une marchandise se voit attribuer une valeur monétaire spécifique, il faut qu'elle se réfère, à un moment ou à un autre, à une substance (fut-elle historiquement spécifique) sans quoi, les prix n'auraient absolument aucune cohérence, aucune justification, et la croyance en l'institution des prix s'effondrerait.

Ce que J-M. Harribey synthétise clairement dans les termes suivant :

C'est ainsi qu'il faut comprendre la « substance » de Marx. Cela signifie que la valeur est un rapport social complet qui présente deux faces qu'il faut concevoir comme pensées simultanément et non pas comme deux temps séparés, celui de la production et celui de l'échange. Le producteur-échangiste pense et organise sa production en vue de l'échange. Son travail engendre une possibilité de participer à la vie sociale marchande, dénommée valeur, mais dont le quantum exact ne sera pas préalablement décrété mais sera dit dans l'échange. La double face production/validation lève le faux dilemme entre valeur créée et valeur révélée. La difficulté théorique réside dans l'articulation entre production et circulation, entre travail et échange, entre rapports de production et représentations, et entre rapports sociaux et idéologie. (Harribey, 2011)

La réponse que nous propose J-M. Harribey reprend donc la théorie de la valeur-travail afin de démontrer que l'accumulation financière ne peut constituer une sphère

---

développement de la mesure du temps de travail, elle en a été la condition nécessaire. Ainsi, il est impossible de soutenir que la mesure de la valeur par le temps de travail, telle que présentée par Marx, puisse constituer une substance naturelle ; la possibilité de la mesurer étant historiquement située et non pas transhistorique. Voir à cet égard les travaux de E.P Thompson et notamment son œuvre *Time, work-discipline and industrial capitalism*.



autonome de la production, puisque seul le travail social est, en dernière instance, producteur de valeur.

### 3.3.2 Pourquoi l'autonomisation de la finance n'est que relative?

Le capital s'auto-engendrant sans passer par la case travail est la forme fétichisé du capital. C'est la croyance que le capital puisse passer de la forme A-M-A' à la forme A-A' et ainsi se débarrasser de la contrainte que constitue la médiation par le travail pour la capital.

Les produits financiers tels que les produits dérivés et les options n'impliquant pas directement de travail productif, constitueraient pour Marx de la richesse non productive. Par conséquent, ils ne participent pas à la production de plus-value mais plutôt travaillent à sa distribution. Les options et les produits dérivés, pour Marx, ne présentent pas de valeur en soi. (LiPuma, Lee, 2002, p. 197-8). Cependant, bien que ne contenant pas de valeur marchande, ces produits financiers continuent d'être comptabilisés dans les colonnes comptables et contribuent en ce sens en la croyance d'un gonflement sans limite du capital. Ce capital sans valeur, ces richesses financières sont appelés capital fictif. Ce concept est étudié en détail par E. Lohoff et N. Trenkle dans leur œuvre *La grande dévalorisation* et nous permettra, à l'instar de J-M. Harribey, de réfuter définitivement la prétendue autonomie de la sphère de la circulation vis-à-vis de la sphère de la production. En revanche, ces auteurs se démarquent du précédent, en ce sens qu'ils contestent l'idée que le capital fictif ne soit que le fruit d'une redistribution inégale de la valeur produite au profit des actionnaires. Ce que ces auteurs démontrent, c'est que le capital fictif possède une autonomie effective à l'égard de la production de valeur bien que cette autonomie demeure relative.

Pour appuyer leur théorie, E. Lohoff et N. Trenkle formulent la distinction entre marchandises d'ordre 1 et marchandise d'ordre 2. Les marchandises d'ordre 1 sont l'ensemble des marchandises que l'on va pouvoir rencontrer sur le marché des biens. En d'autres termes, ces marchandises sont issues de la sphère de production et leur valeur découle de l'exploitation du travail vivant. Les marchandises d'ordre 2, quant à elles, sont celles que l'on retrouve au sein du marché des capitaux. Elles émanent directement de la sphère de la circulation mais ne produisent pas de valeur d'échange au même titre que les marchandises d'ordre 1.

Mais, en dépit de leur caractère à part, les marchandises d'ordre 2 ne représentent pas moins de la richesse capitaliste que les marchandises qui prospèrent sur les marchés des biens. Bien que ne possédant pas de valeur directement transmise par le produit d'un travail passé, ces marchandises (ou certaines d'entre elles du moins) reflètent une anticipation de valeur future. Dès lors,

Dans le rapport entre créancier et emprunteur, émetteur et acquéreur d'actions, surgit ainsi une sorte de richesse capitaliste qui n'est en aucune façon moins réelle que la variante de la richesse capitaliste fondée sur l'exploitation effective du travail vivant. (Lohoff, Trenkle, 2014, p. 136)

Ce rapport à la valeur future permet aux marchandises d'ordre 2 de s'instituer comme une forme de richesse et ainsi rend possible leur accumulation capitaliste. Il est à noter cependant, que le terme richesse que nous employons pour les caractériser n'est pas fortuit. Dire qu'une marchandise peut s'accumuler comme richesse capitaliste ne revient pas à dire qu'il s'agit là d'une accumulation de valeur.

D'ailleurs, ces auteurs nous rappellent que le lieu de circulation marchande n'est pas créateur de valeur.

Les transactions sur le marché n'ajoutent aucune valeur au produit. La production de valeur précède sa circulation. [...] contrairement à la mythologie économique, la création de valeur nouvelle ne peut prendre sa source dans le fait que marchandises particulières et marchandises générales changent de main, et elle est uniquement fondée sur l'exploitation de la force de travail vivante dans la production de nombreuses marchandises particulières. Par conséquent, l'influence de l'activité de marché sur la

masse de valeur sociale globale demeure limitée. À la condition que les marchés de biens se montrent bien disposés, et que les marchandises se voient reconnaître, sans restriction, une utilité sociale, ce n'est que la quantité de valeur déjà représentées en elles, c'est-à-dire le travail abstrait préalablement accompli, qui trouve sa confirmation. (*Ibid.*, p. 143)

Mais, si les marchandises d'ordre 2 sont sans valeur, il n'en reste pas moins, qu'en tant que richesses, elles figurent sur les comptabilités nationales et s'insèrent dans l'économie réelle. L'émission puis l'échange d'un titre comme anticipation de valeur, loin de n'être qu'une simple écriture comptable, augmente directement la richesse capitaliste existante car elle forme alors un nouveau capital qui n'existait pourtant pas avant l'acte d'échange. (*Ibid.*, p. 145) Cette particularité provient de la nature spécifique de la marchandise d'ordre 2 en tant que capital-argent. Comme le signalent E. Lohoff et N. Trenkle : « Lors de l'achat d'une marchandise d'ordre 2, du capital supplémentaire ne peut que surgir, car l'acquéreur se réfère à une autre valeur d'usage de la marchandise générale que l'acheteur d'une marchandise d'ordre 1. » (*Ibid.*, p. 146)

Et de rajouter :

Lors de l'acquisition d'un titre de propriété [...] l'acheteur acquiert une marchandise particulière, mais il ne peut pas être question pour lui, d'abandonner la valeur d'usage de la marchandise générale. Tout au contraire, à la faveur de l'échange d'argent contre un titre de propriété, la valeur d'usage seconde comme capital commence seulement pour lui à prendre un aspect pratique » (*Ibid.*, p. 147).

En somme, la marchandise d'ordre 2 possède la particularité d'avoir une double valeur d'usage. Sa première valeur d'usage correspond à la valeur d'usage de l'argent comme moyen d'achat, soit la possibilité par le détenteur d'argent d'acquérir d'autres marchandises. Ainsi, le titre cédé lors d'une transaction financière accorde au vendeur un montant d'argent et le pouvoir d'achat que cela implique. Mais, à la différence du marché des biens, la transaction financière ne s'arrête pas là puisqu'elle donne également naissance à la seconde valeur d'usage. Lors de l'achat d'une marchandise d'ordre 2, nous disent E. Lohoff et N. Trenkle, « le possesseur de la marchandise générale échange son argent contre un titre de propriété, afin de participer à la valeur d'usage de l'argent cédé comme capital. » (*Ibid.*, p. 147). On n'achète pas des titres

pour le plaisir de les exposer, de les collectionner ou de les consommer (cela risque d'être difficile) mais bien plutôt dans l'optique de s'en servir pour accumuler plus d'argent (*Ibid.*, p. 147).

Tout comme la vente de marchandises d'ordre 1, les émetteurs d'actions ou d'emprunts sont pleinement propriétaires de l'argent que la vente de ces titres de propriété leur rapporte. C'est précisément le sens de toute l'opération. Ils peuvent à leur tour réaliser la valeur d'usage de l'argent, et certes tout autant sa valeur d'usage première en tant qu'équivalent, pour acheter des marchandises d'ordre 1 à titre de consommation privée, que sa valeur d'usage seconde, quand ils le dépensent sous forme de capital. (*Ibid.*, p. 148)

On retrouve donc chez ces auteurs, l'idée semblable à celle formulée par D. Bryan et M. Rafferty, que les produits financiers circulent sous deux formes conjointes en tant que capital-argent. Tant chez les premiers que chez les seconds, cette forme capital-argent est inhérente à la nature des produits financiers c'est-à-dire, que la valeur d'usage de la marchandise d'ordre 2 ne disparaît pas à travers sa consommation bien au contraire, elle s'active à travers l'échange. C'est ce que D. Bryan et M. Rafferty expriment lorsqu'ils montrent que les « Derivatives give ownership of the performance of an asset (and, indeed, ownership of performance of attributes of an asset), without necessary ownership of the underlying asset itself » (Bryan, Rafferty, 2013, p. 141

Ce dédoublement de la valeur d'usage est essentiel à la compréhension de l'idée que la finance puisse constituer une sphère de production de valeur autonome. D'une part, le titre (quel que soit la nature de l'actif sur le marché financier<sup>42</sup>) constitue de l'argent réel utilisable tant pour celui qui bénéficie du titre de propriété que pour celui qui vend les droits sur son titre; d'autre part, ce titre continue de fonctionner en tant que capital en ce sens que

---

<sup>42</sup> L'actif ou « asset » fait référence à l'ensemble des titres présents sur le marché financier. Ces actifs regroupent aussi bien les créances, les titres de propriété plus classiques (actions ou obligations), les options et les produits dérivés.

le prêteur peut également continuer à considérer le capital-argent comme sien. Il reçoit pour le capital-argent réel cédé son reflet qui s'est autonomisé : la prétention à un remboursement et au paiement des intérêts. Marx nomme ce reflet autonomisé le capital fictif. (*Ibid.*, p. 148).

Dans le cas d'un titre, le reflet autonome n'est plus l'attente du remboursement tel que défini par une personne juridique mais bien plutôt la perspective de bénéficiaire, soit d'une partie des profits d'une entreprise devenue marchandise dans le cas des actions ou obligations (*Ibid.*, p. 149) soit, de la variation du prix du titre en question s'il s'agit de produits dérivés<sup>43</sup>. Comme le remarquent E. Lohoff et N. Trenkle « les actions représentent des clones de papier du capital en fonction, qui mènent face à lui une vie autonome. » (*Ibid.*, p. 149). Il est alors important de comprendre que lors de l'émission d'un titre, « on n'assiste en aucune façon à une simple transmission de richesse capitaliste déjà existante, mais à une multiplication de celle-ci à travers le reflet. [...] Ce capital fictif est un capital autonome et supplémentaire (*Ibid.*, p. 150).

Le choix du terme fictif pour qualifier ce capital peut prêter à confusion, puisque, malgré cette appellation ce capital n'en reste pas moins réel, et, pour ce qui est de sa fonction dans l'économie globale, elle reste la même que celle d'un capital procédant d'une valorisation à travers le travail.

Et c'est justement cette réalité que possède un tel capital fictif qui détermine sa nature en tant que fétiche. Le fétiche du capital, c'est le dédoublement du capital-argent que permet sa simple vente. En d'autres termes,

Le caractère fétiche de la marchandise trouve son prolongement et son point culminant dans le fétiche capital. Dans le simple caractère fétiche de la marchandise, déjà, un véritable rapport social est figuré comme propriété d'un objet social. Avec le fétiche capital, cette inversion fondamentale se répète. Le capital est un rapport social

---

<sup>43</sup> Dans ce cas spécifique, ces auteurs soutiennent que « La création de capital fictif supplémentaire n'est pas forcément lié à une nouvelle émission de marchandise d'ordre 2. Avec l'augmentation du prix de revente d'un titre de propriété déjà en circulation, on crée également du capital fictif supplémentaire. L'envol du cours des actions fait même partie des formes les plus importantes de la multiplication de capital fictif. Mais, contrairement à l'émission d'actions, cette hausse du capital fictif ne fait augmenter le capital en fonction qu'indirectement » (*Ibid.*, p. 150).

dont le fond autoréférentiel est de faire, avec de l'argent, plus d'argent. À travers la transformation de capital-argent en une marchandise négociable, ce fond social apparaît comme une faculté de création *ex nihilo*, propre à cette marchandise, en tant qu'objet isolé. (*Ibid.*, p. 155)

Le capital-argent circulant sur le marché financier, avec sa double valeur d'usage, semble renvoyer à deux modalités d'accumulation. En tant que l'existence d'un titre, quel qu'il soit, doit en dernière instance, se référer à un point d'ancrage dans l'économie réelle (une anticipation de la valorisation future, une créance avec promesse de remboursement, une action qui se rattache à une entreprise etc...), elle est en ce sens toujours couplée (même de manière indirecte) à une valorisation, qu'elle soit antérieure ou anticipée. La double valeur d'usage du capital-argent circulant sur le marché financier dépend de deux modalités de valorisation : une valorisation antérieure, directement liée à l'économie productive et, une valorisation par anticipation, indirectement liée à l'économie productive. La valeur d'usage première d'un tel titre est alors de rapporter, sous forme d'intérêt, un revenu au propriétaire du titre cédé. L'unique source de cet intérêt provient d'un débiteur tirant lui-même ses revenus de l'économie productive ; c'est en ce sens que la valeur d'usage première d'un titre demeure couplée à une valorisation antérieure. En revanche, à travers sa seconde valeur d'usage, c'est-à-dire la capacité d'un titre à engendrer du capital fictif comme reflet autonome, du capital fictif s'accumule mais ne renvoie pas à une valorisation antérieure. Cette valeur d'usage seconde s'exprime plus particulièrement dans le cas des produits dérivés. Dans ce cas particulier, les titres font dériver leur « valeur » monétaire d'un processus autoréférentiel de commensuration de la valeur (par exemple les mécanismes d'arbitrage autour de la mesure du risque) à travers l'échange marchand et où la référence à une production antérieure devient complètement obsolète.

Il est important de remarquer que l'accumulation du capital via une valorisation par anticipation, si elle conserve un point d'ancrage dans l'économie réelle comme nous

allons le voir, peut néanmoins fonctionner sans nécessairement renvoyer à une valorisation antérieure.

Si ce capital fictif ne renvoie pas nécessairement à une valorisation antérieure alors, il est erroné de soutenir comme le font par exemple F. Chesnais et J-M Harribey, que l'explosion des profits financier n'est que le fruit d'une redistribution massive de la survaleur produite antérieurement par le travail dans les mains des actionnaires (Chesnais, 2008, Harribey, 2011). Certes, l'accumulation de valeur ne peut se réaliser qu'à la condition qu'il y ait eu exploitation d'un travail antérieur cela dit, on ne peut, à la vue du découplage quantitatif considérable entre profits « industriels » et profits financiers, considérer que le gonflement du capital financier consiste en une redistribution de la valeur produite par une exploitation accrue du travail. Afin de sortir de ce paradoxe, soit de concilier la théorie de la valeur-travail et l'idée d'une accumulation financière qui s'autonomise de la sphère de la production, E. Lohoff et N. Trenkle proposent de distinguer l'accumulation de capital de l'accumulation de valeur.

Une telle distinction nous permet de comprendre pourquoi, aujourd'hui, le capitalisme semble en mesure de poursuivre son accumulation tout en se passant du détour par la production de valeur. C'est pourquoi nos deux auteurs affirment que

La création de titres monétaires n'est en rien identique à la création de valeur : elle augmente bien plutôt la richesse capitaliste, dans la mesure où elle a pour but la production de capital supplémentaire. Mais même en tenant compte de cette multiplication miraculeuse de capital social, le lien avec la valorisation et la dépense de travail n'est nullement rompu. (*Ibid.*, p. 161)

Il est alors important de remarquer que la possibilité d'accumuler du capital indépendamment de la valorisation par le travail ne rompt pas pour autant le lien entre multiplication du capital et dépense de travail. Cela peut paraître étonnant alors qu'on avançait plus haut que le capital fictif possédait une autonomie bien réelle. Néanmoins, en tant que *reflet* autonome, le capital fictif se doit de reposer sur une image. Une traduction de cette métaphore consiste à rappeler que l'existence d'un titre doit se référer à un point d'ancrage dans l'économie réelle : une anticipation de la valori-

sation future, une créance avec promesse de remboursement, une action qui se rattache à une entreprise etc... En ce sens, les valeurs boursières qui s'échangent sur les marchés financiers sont toujours couplées, soit à une valorisation antérieure dans le cas de simples titres de dette ou d'actions, soit à une valorisation anticipée dans le cas des produits dérivés. À cet égard, nos deux auteurs expliquent que,

Dans la forme détournée du capital adoptée par le capital fictif, du travail vivant peut de manière insensée se voir déjà capitalisée avant sa propre dépense et accroître la réserve existante de capital social. Ce n'est pas le caractère nécessaire du rapport entre multiplication du capital et dépense de travail qui se voit ainsi démenti à travers le capital fictif, mais c'est uniquement la condition qui veut que du travail vivant doive être dépensé avant que de pouvoir être accumulé comme capital qui cesse ici d'être en vigueur. La « substance » du capital fictif est également le travail abstrait » (*Ibid.*, p. 162)

Finalement, l'autonomie du capital fictif demeure relative, relative à un « point de référence situé à l'intérieur » (*Ibid.*, p. 168) de la sphère de production.

Ce lien entre capital fictif et économie productive, s'il n'est pas toujours évident, ne peut être rompu. Ainsi, malgré le fait que, pour certains produits financiers (options et produits dérivés), le point de référence de ce capital-argent ne soit pas directement situé dans l'économie réelle, le lien devient évident lorsque, de la multiplication de capital fictif, s'ensuit une multiplication de capital en fonction (ou capital productif). En effet, accroître la quantité de capital disponible sur le marché financier, c'est également accroître le capital-argent disponible pour les acteurs de l'économie « réelle » (*Ibid.*, p. 170). Sans oublier également que ce capital fictif consiste un pouvoir d'achat pour qui décide de le convertir en monnaie. Ainsi, même là où il peut sembler ne pas avoir de lien entre capital fictif et économie « réelle », il se produit encore des mécanismes de rétroaction entre ces deux sphères.

Signaler l'interaction entre sphère financière et sphère de la production est pour nous l'occasion de rappeler, à l'encontre des néo-keynésiens, que le gonflement des marchés financiers ne représente aucunement un frein à l'accumulation du capital réel. En fait, E. Lohoff et N. Trenkle en vont même jusqu'à dire que



sans la capitalisation massive d'attentes futures, les puissants effets de rationalisation de la troisième révolution industrielle auraient provoqué, dès les années 1980, une spirale irrésistible de dévalorisation massive, et le système de production de marchandises se serait par lui-même progressivement asphyxié. (*Ibid.*, p. 84)

En somme, l'économie capitaliste contemporaine reposant sur l'importance accrue de la sphère financière a permis et permet encore aujourd'hui (quoique de plus en plus difficilement) aux capitalistes de conserver des perspectives d'accumulation. La création de titres à partir de l'anticipation de la valeur aura permis la formation de capital fictif lequel, en rétroagissant avec l'économie réelle contribue à maintenir l'accumulation de capital. Néanmoins, comme le soulignent E. Lohoff et N. Trenkle :

l'interface avec l'économie réelle est, à deux titres, le point faible de cette forme de multiplication de la richesse capitaliste. Il faut d'abord qu'il existe suffisamment de points de référence, et qu'il s'en crée de nouveaux, auxquels les attentes de profits futurs puissent se rattacher ; il faut ensuite des porteurs d'espoir dans l'économie réelle pour que la création de capital fictif puisse prendre son envol et se poursuivre sans accrocs [...] La sphère financière et ladite économie réelle sont rattachées l'une à l'autre par un lien invisible. Ce lien est certes élastique, et c'est dans ce sens que l'on peut parler d'une autonomisation du capital fictif. Mais, en même temps, il ne peut être rompu, et l'autonomisation demeure ainsi relative.» (*Ibid.*, p. 180)

En guise de conclusion, nous nous contenterons de remarquer la similitude des approches entre J-M. Harribey et les deux théoriciens de la critique de la valeur, pour lesquels le développement de la finance ne peut constituer une alternative à la valorisation du capital par le travail. Tous deux procèdent à un découpage du capital en deux formes distinctes. Le découpage entre capital productif et capital financier pour le premier et le découpage en marchandises d'ordre 1 et marchandises d'ordre 2 pour les seconds. Et finalement, tous deux considèrent que ces formes de capital/marchandises sont en constante interdépendance en sorte que le capital financier ou encore les marchandises d'ordre 2 ne peuvent se suffire à eux-mêmes. Là où ces auteurs divergent, c'est que, contrairement à J-M. Harribey, en distinguant accumulation de valeur et accumulation de capital, E. Lohoff et N. Trenkle, montrent que le capital fictif possède une autonomie relative à l'égard de la sphère de la production en

qu'en ce sens, on ne peut réduire le gonflement de la sphère financière à une simple redistribution de l'exploitation du travail dans les mains des actionnaires.

## CONCLUSION

Tout au long de ce mémoire, c'est la perspective d'une économie du savoir et de son pendant la financiarisation de l'économie comme nouveau modèle d'accumulation du capital, qui aura été approfondie. À titre d'hypothèse, nous supposons qu'un retour aux débats fondamentaux de l'économie politique, c'est-à-dire un retour aux débats portant sur la question de la valeur, nous permettrait de confirmer que, loin d'être de nouvelles modalités d'accumulation, économie de la connaissance et financiarisation continuent de dépendre de la valeur-travail, mais profitent de nouveaux moyens disponibles pour étendre le spectre de l'accumulation à des domaines qui n'en faisaient pas encore partie. En fait, une manière d'illustrer l'étendue de l'accumulation serait de se référer aux différentes modalités d'accumulation du capital que Manuel Castells identifie : réduction des coûts de production, augmentation de la productivité, élargissement du marché et accélération de la rotation du capital (Castells, 2001, p. 129). La démonstration de cette hypothèse s'est déroulée en trois étapes.

Premièrement il était question de délimiter ce que l'on entendait par économie de la connaissance. Il s'avère en effet que les débats portant autour de cette nouvelle économie font souvent l'amalgame entre savoir, information et connaissance. Cette distinction nous aura permis de définir l'économie de la connaissance comme l'ensemble des processus de marchandisation, qui s'opèrent dans la sphère de l'information ou dans la sphère du savoir, ces deux sphères faisant références à différentes modalités d'accumulation. Tandis que l'information, de par son coût de reproduction faible, doit faire reposer sa valeur sur des processus d'appropriation (DPI), l'accumulation dans une économie du savoir provient des avantages comparatifs que permet l'investissement dans le capital humain, la formation, dans un régime d'innovation permanente. Ainsi, la connaissance constitue une nouvelle forme de

capital, un capital intangible et ce capital pour se valoriser dépend essentiellement des marchés financiers.

Le second chapitre, quant à lui, portait sur la question de la valeur de ces actifs intangibles. Ainsi, il nous fallait présenter une hypothèse qui nous paraissait dominante dans le champ de l'économie de la connaissance, l'hypothèse du capitalisme cognitif. Cette hypothèse se fonde sur l'idée qu'il existe aujourd'hui une division cognitive du travail reposant sur le développement du *general intellect*.

Il ne s'agirait plus simplement de son incorporation dans le circuit productif à de fins d'accumulation du capital, mais bien d'une autonomisation de la production de connaissances à l'égard du capital. On retrouvera chez les théoriciens du capitalisme cognitif l'idée de travailleurs de l'immatériel résultant d'une démocratisation de l'éducation, la redéfinition du rapport capital/travail où la lutte se produit désormais sur le terrain de la propriété des connaissances, la remise en question de la valeur-travail, l'émergence d'une nouvelle source de valeur à travers la production et la vente de connaissances, ainsi que l'autonomisation de la sphère de la circulation reposant sur des mécanismes rentiers.

Malgré la position dominante de cette hypothèse, certains auteurs, tels F. Chesnais, C. Serfati et P. Dieuaide, apportent des nuances venant enrichir le débat. Pour ces auteurs, l'un des gains obtenus par le développement des moyens techniques est d'avoir permis d'accroître le montant de travail non payé afin de satisfaire les taux de rentabilité exigés par la classe actionnariale (le capital porteur d'intérêt). La reconfiguration du travail, pour faire face aux normes de rentabilités imposées par les actionnaires, se traduit par un rapport salarial basé sur la flexibilité et la précarité. C. Serfati ajoute que cette exploitation accrue du surtravail passe notamment par la constitution d'une classe de salarié/rentier. Et, pour P. Dieuaide, il y aurait également accumulation de valeur à travers la réduction du temps de production et de circula-

tion; les marchandises devant être vendables par avance pour que leur production et circulation ne soit plus un obstacle à leur transformation en capital argent.

Cependant, comme nous l'avons vu, l'idée de pouvoir parler d'un capitalisme cognitif qui serait en mesure de se passer de la valeur produite par le travail est, pour P. Basso, une aberration. L'accumulation de valeur (marchande) est la raison d'être du capitalisme et cette accumulation présuppose une production. Si l'on veut étudier le capitalisme contemporain, on ne peut faire abstraction de la production de valeur, laquelle résulte de l'appropriation du surtravail. Ainsi, si la structure même du capitalisme l'empêche de se pourvoir d'une unité de mesure autre que le temps de travail (quel qu'il soit) afin de mesurer son autovalorisation, l'importance que l'on accorde aujourd'hui aux connaissances, au développement du *general intellect*, ne doit-elle pas plutôt être vue comme un moyen pour accroître l'exploitation de temps de travail? Le fait qu'il soit de plus en plus difficile de distinguer le temps de travail du temps de non travail ne peut-il pas être interprété comme un allongement de la durée du travail au-delà du lieu de travail? En conséquence, et c'est là l'argument avancé par P. Basso, ce n'est pas à une réduction progressive du temps de travail que nous assistons mais bien plutôt à une tendance vers l'allongement.

En outre, la question essentielle de la production de valeur soulevée par P. Basso a été l'occasion de mettre en avant certaines confusions que l'on retrouve chez les théoriciens du capitalisme cognitif. En particulier l'absence d'une distinction entre valeur et richesse, d'une part, et, entre profit et rente d'autre part. Cette dernière tend à faire oublier qu'en dernière instance, la rente, dépend entièrement de la valeur produite en amont puisque, rappelons-le, la rente est une partie des profits reversés sous forme de rente. Sans théorie de la valeur-travail, pas de rente.

Bien entendu, ces critiques ne remettent pas en cause l'importance des transformations du capitalisme et de son virage vers l'économie de la connaissance, il s'agit surtout de rappeler que le but premier de ces transformations demeure toujours la pro-

duction d'un surplus de valeur appropriable. Loin de disparaître, la loi marxienne de la valeur-travail demeure très actuelle.

Enfin, le troisième et dernier chapitre a été l'occasion de présenter et critiquer l'idée selon laquelle la sphère de la circulation serait devenue autonome de la sphère productive. Autrement dit, et cela est souvent un corolaire de l'hypothèse du capitalisme cognitif<sup>44</sup>, avec la finance, le capitalisme pourrait poursuivre une accumulation du capital qui ne dépendrait plus du travail productif.

Pour les auteurs défendant cette théorie, la valeur semble émerger d'un processus de conventions sociales reposant soit sur des croyances à propos du risque (E. LiPuma et B. Lee), soit sur des processus d'imitations (A. Orléan) ou encore sur des calculs complexes supposés représenter des rapports sociaux de concurrence (D. Bryan, M. Rafferty). Dans le premier cas, le risque fait office d'étalon de la mesure de la valeur produite par l'émission d'un titre de propriété; la croyance en la mesure du risque reposant sur l'idée que l'ensemble des états du monde peut se traduire par des calculs probabilistes. Dans le cas de l'hypothèse mimétique proposée par A. Orléan, nous avons vu que c'était le désir de liquidité qui permettait d'établir la valeur des rapports marchands. La troisième théorie présente la production de valeur au sein des marchés comme un mélange des deux hypothèses précédentes. D'une part, il s'agit d'évaluer les actifs à travers de calculs complexes censés représenter les rapports sociaux concurrentiels et les investissements risqués, d'autre part, ces auteurs avancent l'idée que les produits dérivés, de par leur spécificité, constituent désormais la nouvelle norme de liquidité, et, en tant que tel, permettent la commensurabilité des actifs. Toutes ces hypothèses ont en commun de considérer l'institutionnalisation d'un processus auto-référentiel de commensuration de la valeur à travers l'échange marchand et où la référence à une production antérieure devient complètement obsolète.

---

<sup>44</sup> La finance étant une condition nécessaire (mais non suffisante) au développement de l'économie du savoir.

De leur côté, C. Lapavitsas et J-M. Harribey nous présentent un mécanisme d'accumulation du capital fort semblable, le premier appelle cela expropriation financière. Tandis que le second l'appelle valeur captée. De manière synthétique, il s'agit de mécanismes d'accumulation qui reposeraient, d'une part, sur un endettement massif des ménages et des États (émission massive de capital porteur d'intérêt sous forme de dette), et, d'autre part, sur une marchandisation de ces dettes en les convertissant en capital fictif, notamment options et produits dérivés, lesquels ne reposent plus sur la perspective d'intérêt sur le capital mais tirent leur « valeur » de la variation du prix du titre au moment de le revendre.

Cependant, si pour C. Lapavitsas, la particularité de cette nouvelle forme d'extraction du profit c'est qu'elle n'est plus directement reliée à une extraction de plus-value, pour J-M. Harribey, le gonflement de la sphère financière n'est pas le résultat d'une autonomisation de la finance vis-à-vis de la production, mais plutôt d'une redistribution de la valeur créée et/ou anticipée.

Finalement, c'est en accord avec la théorie avancée par E. Lohoff et N. Trenkle que nous tenons à conclure ce mémoire. Ces deux auteurs nous permettent de concilier la théorie de la valeur-travail et l'idée d'une accumulation financière qui s'autonomise, quoique relativement, de la sphère de la production. Cette conciliation est possible, nous disent ces deux auteurs, seulement si l'on différencie l'accumulation de capital de l'accumulation de valeur. On aurait, d'un côté, une accumulation de capital fictif reposant sur la marchandisation de valeur anticipée, mais, d'un autre côté, la possibilité de marchandiser ce capital fictif continue de dépendre d'une économie réelle, seule à même de maintenir le crédit sur lequel repose ce capital fictif, puisque cette économie réelle/productive demeure la seule à produire de la valeur. Finalement, l'autonomie du capital fictif demeure relative, relative à un « point de référence situé à l'intérieur » (Lohoff, Trenkle, 2014, p. 168) de la sphère de production.

Si, tout au long de ce mémoire, nous pensons avoir fourni la démonstration théorique, suivant laquelle économie de la connaissance et financiarisation ne sont pas les éléments d'un nouveau capitalisme qui pourrait se passer d'une valorisation à travers la médiation du travail vivant, il reste qu'une démonstration empirique des nouveaux mécanismes d'accumulation ne semble pas avoir été faite. Aussi, il serait intéressant de mettre en chantier un programme d'étude portant sur l'identification des différents mécanismes d'accumulation résultant tant de l'économie de la connaissance que de la finance. Si des pistes ont déjà été formulées à travers notamment l'expropriation financière, la valeur captée, l'émergence de la figure du salarié/actionnaire, etc., ces pistes mériteraient d'être approfondies de façon plus systématique. Une idée pourrait être de reprendre les quatre modalités d'accumulation formulée par M. Castells (réduction des coûts de production, augmentation de la productivité, élargissement du marché et accélération de la rotation du capital) et de voir à quel point elles se sont développées dans le capitalisme contemporain<sup>45</sup>

---

<sup>45</sup> On pourrait ainsi se référer aux pages 66 à 68 de *La grande dévalorisation : pourquoi la spéculation et la dette de l'État ne sont pas les causes de la crise* qui résumant de façon éclairante l'ensemble des processus de réorganisation de la production capitaliste pour faire face à la crise économique des années 1970. À titre d'exemple voici quelques passages choisis : « Le traitement toujours plus rapide de grandes quantités d'informations, associées aux nouvelles technologies de la communication et à la révolution des moyens de transport, permis bien plus une restructuration radicale de toute la chaîne de valorisation, du développement de la production à la vente des produits, et d'exploiter toutes les possibilités d'économiser du temps et de l'argent, tout en accélérant la rotation du capital. », « Sans compter le gain immédiat en efficacité dans les différentes phases du travail, ceci [l'organisation « toyotiste » de la production] entraîna l'amélioration des flux de fournitures et la réduction des stocks au strict minimum (à travers, par exemple, la livraison « just in time » des fournitures et des produits semi-finis), permettant d'économiser ainsi non seulement du temps de travail mais également du capital physique. », « le centre de gravité de la productivité sociale se déplaça de l'utilisation immédiate de la force de travail dans la production vers le niveau de l'organisation et de la planification, ainsi que de l'application du savoir à la production. », « l'aggravation de la concurrence internationale servit, d'un côté, de levier supplémentaire pour la compression, la rationalisation et la flexibilisation progressives du travail ; de l'autre côté, les entreprises commencèrent à utiliser systématiquement les possibilités de délocalisation de la production, en vue d'organiser à un niveau global la restructuration du procès de valorisation. » (Lohoff, Trenkle, 2014, p. 66-68).



## BIBLIOGRAPHIE

- Aimar, T. (2010). L'école autrichienne d'économie, une problématique de l'ignorance : du subjectivisme à la neuroéconomie. *Revue d'économie politique*, 120(4), 591-622. <http://www.cairn.info/revue-d-economie-politique-2010-4-page-591.htm>
- Basso, P. (2005). *Temps modernes, horaires antique : La durée du travail au tournant d'un millénaire*. Lausanne : Éditions page deux.
- Besnier, J.-M. (2011). *Les théories de la connaissance*. Paris : PUF.
- Bihr, A. (2007). Capitalisme et rapport au temps : Essai sur la chronophobie du capital. *Temps social, temps vécu*, Paris : Éditions du CTHS, 11-20. <http://cths.fr/ed/edition.php?id=4527>
- Bouchez, J.-P. (2012). *L'économie du savoir : construction, enjeux et perspectives*. Bruxelles : Éditions de Boeck.
- Breton, P. (2005). La "société de la connaissance"? Généalogie d'une double réduction. *Education et sociétés*, 1(15). 45-57. <http://www.cairn.info/revue-education-et-societes-2005-1-page-45.html>
- Burch, S. (2005). Société de l'information, société de la connaissance. *Enjeux de mots: regards multiculturels sur les sociétés de l'information*. Paris: C & F Éditions.
- Bryan, D., Martin, R., Montgomerie, J. et Williams, K. (2012). An important failure: knowledge limits and the financial crisis. *Economy and Society*, 41(3). <http://www.tandfonline.com.proxy.bibliotheques.uqam.ca:2048/doi/full/10.1080/03085147.2012.661632#.Uv58t2JdX24>
- Bryan, D. et Rafferty, M. (2006). Financial derivatives and the theory of money. *Economy and Society*, 36(1). 134-158. <http://dx.doi.org/10.1080/03085140601089861>
- Bryan, D. et Rafferty, M. (2009). Financialization and Marx: Giving Labor and Capital a Financial Makeover Review of Radical Political Economics. *Review of Radical Political Economics*. <http://rrp.sagepub.com/content/41/4/458>
- Bryan, D. et Rafferty, M. (2013). Fundamental value: a category in transformation. *Economy and Society*, 42(1). 130-153. <http://dx.doi.org/10.1080/03085147.2012.718625>

- Castells, M. (2001), *La société en réseaux*, Paris : Éditions Fayard.
- Charbonneau, M. (2011). *La théorie de la société du risque à l'épreuve de l'économie politique de l'assurance: état des lieux du débat sociologique autour du principe d'inassurabilité privée chez Ulrich Beck*. (Mémoire de maîtrise). Université du Québec à Montréal. Récupéré d'Archipel, l'archive de publications électroniques de l'UQAM. <http://www.archipel.uqam.ca/4248/1/M12157.pdf>
- Courrier, Y. (2000). *Société de l'information et technologies*. Récupéré de [http://www.unesco.org/webworld/points\\_of\\_views/courrier\\_1.shtml](http://www.unesco.org/webworld/points_of_views/courrier_1.shtml).
- Dardot, P., Laval, C. et Mouhoud, El M. (2007) *Sauver Marx ? Empire, multitude, travail immatériel*. Paris : La Découverte.
- Delapierre, M., Moati, P. et Mouhoud, El M. (2000). *Connaissance et mondialisation*. Paris : Éditions Economica.
- Deneault, A. (2013). *Gouvernance, le management totalitaire*. Montréal : Lux Éditeur.
- Deneault, A. (2006) *Georg Simmel: L'argent dans la culture moderne et autres essais sur l'économie de la vie*. Québec : PUL.
- Foray, D. (2000). *L'économie de la connaissance*. Paris : La Découverte.
- Foucault, M. (2004). *Naissance de la biopolitique : Cours au collège de France (1978-1979)*. Paris : Seuil.
- George, É. et Granjon F. (2008). *Critiques de la société de l'information*. Paris : L'Harmattan.
- Gorz, A. (2003). *L'immatériel*. Paris : Éditions Galilée.
- Haiven, M. (2011). Finance as capital's imagination? Reimagining value and culture in an age of fictitious capital and crisis. *Social Text*, 29(3). [https://www.academia.edu/1474834/Finance\\_as\\_capitals\\_imagination\\_Reimagining\\_value\\_in\\_an\\_age\\_of\\_fictitious\\_capital\\_crisis](https://www.academia.edu/1474834/Finance_as_capitals_imagination_Reimagining_value_in_an_age_of_fictitious_capital_crisis).
- Hardt, M. et Negri, A. (2000). *Empire*. Paris : Exils.
- Harribey, J.-M. (2001). *La financiarisation du capitalisme et la captation de valeur*. Récupéré de <http://harribey.u-bordeaux4.fr/travaux/monnaie/valeur-captee.pdf>
- Harribey, J.-M. (2004). Le cognitivisme, nouvelle société ou impasse théorique et politique ? *Actuel Marx*, 2(36). 151-180. <http://harribey.u-bordeaux4.fr/travaux/valeur/cognitivisme.pdf>
- Harribey, J.-M. (2009). *Comprendre la crise globale pour en sortir*. Récupéré de <http://harribey.u-bordeaux4.fr/travaux/soutenabilite/crise-decroissance.pdf>
- Harribey, J.-M. (2011). La valeur, ni en surplomb, ni hors-sol. *Revue de la régulation*, 10. <http://regulation.revues.org/9483>

- Harribey, J.-M. (2013). *La richesse, la valeur et l'inestimable: fondements d'une critique socio-écologique de l'économie capitaliste*. Paris : Éditions Les Liens qui Libèrent.
- Hayek, F. (1949), *Individualism and economic order*. Chicago: University of Chicago Press.
- Holton, Glyn A. (2004). Defining risk. *Financial analysts journal*, 60(6). 19-25. <http://www.jstor.org/stable/4480615>.
- Jappe, A. et Kurz, R. (2003). *Les habits neufs de l'Empire : remarques sur Negri, Hardt et Ruffin.*, Paris : Edition L. Scheer.
- Jappe, A. (2011). *Crédit à mort : la décomposition du capitalisme et ses critiques*, Paris : Lignes.
- Jappe, A. (2014). *Travail abstrait ou travail immatériel?* Récupéré de <http://palim-psao.over-blog.fr/article-travail-abstrait-ou-travail-immateriel-par-anselm-jappe-122229785.html>.
- Kaplan, F. (2011). *Vers le capitalisme linguistique: quand les mots valent de l'or*. Récupéré de <http://www.monde-diplomatique.fr/2011/11/KAPLAN/46925>
- Kurz, R. (2003). « Empire » : Le monde en crise comme Disneyland de la « multitude ». *Les Habits neufs de l'Empire : Remarques sur Negri, Hardt, Ruffin*. Paris: Lignes.
- Lapavitsas, C. (2011). Theorizing financialization. *Work Employment & Society*, 25(4). 611-626. <http://wes.sagepub.com/content/25/4/611>
- Lapavitsas, C. (2013). The financialization of capitalism: 'Profiting without producing'. *City*, 17(6). 792-805. <http://dx.doi.org/10.1080/13604813.2013.853865>
- LiPuma, E. et Lee, B. (2002). Cultures of circulation: The imaginations of Modernity. *Public Culture*, 14(1). Durham, NC: Duke University Press.
- LiPuma, E. et Lee, B. (2004). *Financial derivatives and the globalization of risk*. Durham, NC: Duke University Press.
- LiPuma, E. et Lee, B. (2005). Financial derivatives and the rise of circulation. *Economy and Society*, 34(3). <http://dx.doi.org/10.1080/03085140500111931>
- Lohoff E. et Trenkle N. (2012). *Sur l'immense décharge du capital fictif. Les limites de l'ajournement de la crise par le capital financier et le délire des programmes d'austérité*. Récupéré de <http://palim-psao.over-blog.fr/article-sur-l-immense-decharge-du-capital-fictif-par-ernst-lohoff-et-norbert-trenkle-108796981.html>

- Lohoff E. et Trenkle N. (2014). *La grande dévalorisation: pourquoi la spéculation et la dette de l'État ne sont pas les causes de la crise*. Fécamp: Post-Éditions.
- Machlup, F. (1980), *Knowledge, its creation, distribution, and economic significance, volume I: knowledge and knowledge production*. Princeton: Princeton University Press.
- Marx, K. (1847). *Travail salarié et capital*. Récupéré de [http://classiques.uqac.ca/classiques/Marx\\_karl/Travail\\_salarie/Travail\\_salarie.html](http://classiques.uqac.ca/classiques/Marx_karl/Travail_salarie/Travail_salarie.html)
- Marx, K. (1865). *Salaires, prix et profit*. Récupéré de <http://www.marxists.org/francais/marx/works/1865/06/km18650626.htm>
- Marx, K. (1867). *Le capital, critique de l'économie politique*. Récupéré de [http://classiques.uqac.ca/classiques/Marx\\_karl/capital/capital.html](http://classiques.uqac.ca/classiques/Marx_karl/capital/capital.html)
- Marx, K. (1972). *contribution à la critique de l'économie politique*. Paris : Éditions sociales.
- Marx, K. (1980). *Manuscrits de 1857-1858, Grundrisse, tome II*. Paris : Éditions Sociales.
- Marx, K. (1995). *Le Capital, livre I*. Paris : PUF.
- Méric, J., Pesqueux, Y. et Solé, A. (2009). *La « société du risque » : analyse et critique*. Paris : Éditions Économica.
- Mouhoud, El M. et Plihon, D. (2007). Finance et économie de la connaissance : des relations équivoques. *Innovations*, 0(1), 9-43.
- Mouhoud, El M. et Plihon, D. (2009). *Le savoir et la finance*. Paris : La Découverte.
- Moulier-Boutang, Y. (2010). *L'abeille et l'économiste*. Paris : Carnets Nord.
- Napoleoni, C. (1956), *Dizionario di economia politica*. Rome: di Comunità.
- Orléan, A. (2011). *L'empire de la valeur*. Paris : Éditions du seuil.
- Ouellet, M. (2009). Cybernetic Capitalism and The Global Information Society: From the Global Panopticon to a 'Brand' New World. *Cultural Political Economy*. Londre : Routledge.
- Ouellet, M. (2012), Le travail en mutation. *Les nouveaux cahiers du socialisme : Du prolétariat au précaire, le travail dans l'ombre du capitalisme contemporain*, 7. Montréal : Collectif d'analyse politique.
- Pasquinelli, M. (2009). *Google's PageRank Algorithm: A Diagram of the Cognitive Capitalism and the Rentier of the Common Intellect*. Récupéré de [http://matteopasquinelli.com/docs/Pasquinelli\\_PageRank.pdf](http://matteopasquinelli.com/docs/Pasquinelli_PageRank.pdf).
- Pelletier, J.-J. (2012). *La fabrique de l'extrême, les pratiques ordinaires de l'excès*. Montréal : Éditions Hurtubise.

- Plihon, D. (2009). *Le nouveau capitalisme*. Paris : La Découverte.
- Postone, M. (2009). *Temps, travail et domination sociale : une réinterprétation de la théorie critique de Marx*. Paris: Mille et une nuits.
- Rifkin, J. (1997). *La fin du travail*. Paris : La Découverte.
- Robinson, J. (1971). *Essai sur l'économie de Marx*. Paris : Éditions Dunod.
- Robillard, J. (2006). *Connaissance et information : une étude comparative critique*. Récupéré de [http://eradec.telug.quebec.ca/IMG/pdf/Connaissance\\_et\\_information-vfin-5.pdf](http://eradec.telug.quebec.ca/IMG/pdf/Connaissance_et_information-vfin-5.pdf).
- Stehr, N. (1990). *Knowledge societies*. Londre: SAGE.
- Stehr, N. (2002). *Knowledge and Economic Conduct: The Social Foundations of the Modern Economy*. Toronto: University of Toronto Press.
- Vercellone, C. (dir.). (2003). *Sommes-nous sortis du capitalisme industriel ?* Paris : La Dispute.
- Vercellone, C. (2004). Division internationale du travail, propriété intellectuelle et développement à l'heure du capitalisme cognitive. *Géographie, économie, société*, 6(4). 359-381. <http://www.cairn.info/revue-geographie-economie-societe-2004-4-page-359.html>
- Vercellone, C. (2005). *The hypothesis of cognitive capitalism*. Récupéré de [http://halshs.archives-ouvertes.fr/docs/00/27/36/41/PDF/The\\_hypothesis\\_of\\_Cognitive\\_Capitalismhall.pdf](http://halshs.archives-ouvertes.fr/docs/00/27/36/41/PDF/The_hypothesis_of_Cognitive_Capitalismhall.pdf).
- Vercellone, C. (2007). From Formal Subsumption to General intellect: Elements for a Marxist Reading of the Thesis of Cognitive Capitalism. *Historical Materialism*, 15. 13-36. <http://hal.archives-ouvertes.fr/docs/00/26/36/61/PDF/historicalpubliepdf.pdf>
- Vercellone, C. (2008). Finance, rente et travail dans le capitalisme cognitif. *Multitudes*, 1(32). 27-38. <http://www.cairn.info/revue-multitudes-2008-1-page-27.html>