

LES MARCHÉS À PRESCRIPTEURS

Crises de l'échange et genèse sociale.

ARMAND HATCHUEL
Ecole des Mines de Paris

Ce texte a été publié dans :

Annie Jacob et Hélène Vérin (eds)

" L'INSCRIPTION SOCIALE DU MARCHÉ "

L'Harmattan Paris 1995

Résumé¹

Economie, gestion, sociologie ont une difficulté commune : prendre en compte la capacité des acteurs à produire de la connaissance ou à la reconnaître comme telle dans leur activité quotidienne. Il ne suffit pas de dire que tel ou tel acteur poursuit son intérêt, il importe autant de comprendre comment cet acteur "sait ou a du mal à savoir" ce qu'est son intérêt ? Comment il "sait ou a du mal à savoir" que l'action qu'il entreprend peut aboutir avec "une certaine chance" à ses fins, notamment lorsqu'elle engage la réaction d'autrui ? On peut alors montrer l'inévitable « crise pédagogique » du rapport marchand et le recours nécessaire au "prescripteur", donc à un tiers (autre qu'un intermédiaire marchand) pour le fonctionnement de l'échange. Les « marchés à prescripteurs » ne sont pas des variétés appauvries du marché de la théorie économique : on y trouve au contraire les éléments d'une théorie générale de l'échange dont les crises cognitives ne peuvent être apaisées qu'en mobilisant des ressources sociales extérieures à l'échange lui-même. Ces crises ont stimulé la genèse sociale de prescripteurs et l'invention de formes d'échange différentes du rapport marchand. L'intervention du prescripteur peut prendre trois formes de la prescription - la prescription de fait, la prescription technique et la prescription de jugement- qui correspondent à une ignorance croissante de l'acheteur. Elle exige, dans tous les cas, deux modèles de relations différents de l'échange marchand - la relation "organique" et la relation "savante"- sans lesquels celui-ci ne peut se réaliser.: En étudiant les conditions de la genèse des prescripteurs nous pouvons mieux relier la dynamique de l'échange et celles des sociétés. Elle interdit qu'un monde "marchand" en tant que tel ait un sens.

¹ Ce résumé ne figure pas dans l'ouvrage dans lequel ce texte a été publié en tant que chapitre.

INTRODUCTION : DU MARCHÉ COMME PRINCIPE

Economie, gestion, sociologie ont une difficulté commune : prendre en compte la capacité des acteurs à produire de la connaissance ou à la reconnaître comme telle, à manipuler le risque, la croyance et les savoirs de toute nature dans leur activité quotidienne. Or, sans cette analyse la plupart des paradigmes des sciences économiques et sociales, le marché, les institutions, les organisations, les régulations culturelles, les compromis restent des principes abstraits, peu problématisables et surtout particulièrement pétrifiés. Nous avons hérité de la Mécanique, l'idée que le mouvement découle du "rapport des forces en présence", mais une "force" se définit autant par son intensité que par sa "direction". Or, tout comportement humain, toute praxis ne prend une "direction" et ne nous est intelligible qu'au travers des savoirs ou des perceptions mobilisés dans un contexte donné. *Il ne suffit pas de dire que tel ou tel acteur poursuit son intérêt, son honneur ou une logique de puissance, il importe autant de comprendre comment cet acteur "sait ou a du mal à savoir" ce qu'est son intérêt, son honneur et sa puissance, comment il "sait ou a du mal à savoir" aussi que l'action qu'il entreprend peut aboutir avec " une certaine chance" à ses fins, notamment lorsqu'elle engage la réaction d'autrui.*

J'ai déjà eu l'occasion de mettre en oeuvre une telle explorations des savoirs et de leurs crises pour l'analyse des mutations des systèmes productifs². Je voudrais m'aventurer ici dans le monde de l'échange marchand avec ce même questionnement. De fait, entre "organisation" et "marché" bien des problèmes communs apparaissent dès lors que l'on prend en compte la nature, la distribution et l'incomplétude des savoirs. L'idée n'est pas nouvelle, mais elle mérite d'être traitée de manière systématique et surtout en prenant une perspective qui soit commune à des disciplines aussi différentes que l'économie, la sociologie, la gestion ou le droit.

Ce regard sur les marchés est venu tout d'abord, d'une expérience de terrain. J'ai pu observer, à partir de 1975, la genèse et les transformations du "marché" d'une technologie informatique particulière, les logiciels de Gestion de Production assistée par ordinateur (couramment nommée GPAO)³. Ce sigle vague désigne des programmes qu'inspire une même philosophie. Plus d'une centaine de produits de ce type étaient commercialisés vers 1983, dont on peut dire qu'ils constituent des biens complexes, opaques à tout acquéreur qui n'en connaîtrait pas vraiment la genèse et le mode de conception. Quand à l'"efficacité" réelle de cette technologie, elle est difficile à définir a priori ; elle se construit bien plus à travers son mode d'usage qu'elle ne se décrète ou s'anticipe. Pour autant, ces techniques contenaient une indéniable capacité d'attraction pour les entreprises concernées par l'enjeu apparemment en cause : la conquête d'une maîtrise accrue des flux productifs.

² A.Hatchuel, B.Weil, "L'expert et le système", Economica. Paris 1992.

³ A.Hatchuel, J.C.Sardas, "Métiers et réseaux : les paradigmes industriels de la GPAO" Revue Réseaux CNET 1990.

Mais, dès 1980, les enquêtes montrent des pratiques d'entreprises peu cohérentes ainsi que des résultats fortement controversés et contrastés. Ce n'est qu'après 1985, qu'un assainissement s'opère par l'apparition d'attitudes d'acquisition plus circonspectes et une logique d'offre plus tournée vers le processus d'appropriation de ces instruments. Ce travail s'est opéré en partie par la genèse et l'intervention progressive de multiples prescripteurs : autrement dit grâce à l'apparition de "spécialistes" (consultants, chercheurs, journalistes) perçus comme pouvant mieux penser la technologie elle-même, et les contextes de son usage⁴.

Au delà de cet exemple, je voudrais proposer une réflexion de caractère idéal-typique, sur la genèse et les fondements du recours au "prescripteur", donc à un tiers (autre qu'un intermédiaire marchand) dont l'apport est une condition de fonctionnement de l'échange. Nous développerons principalement les points suivants.

a) Les marchés à prescripteurs, on va le voir, ne sont pas des variétés appauvries du marché de concurrence parfaite de la théorie économique : on y trouve au contraire les éléments d'une théorie de l'échange dont le "marché", au sens classique du terme, n'est qu'un cas limite, suffisamment simple et pur pour constituer **un principe virtuel de référence, un "mythe rationnel"**, dont la mobilisation comme modèle organisateur n'a cessé de susciter des crises récurrentes. Car, il faut d'abord prendre le terme de "marché" pour ce qu'il est : un concept particulier du fonctionnement de l'échange. Un concept qui s'"inscrit" d'abord dans l'histoire de nos sociétés comme principe de lecture, voire comme théorie et guide de l'action. Ce concept classique de "marché" a constitué une idéalisation de l'échange, dont les crises n'ont pu être transitoirement apaisées qu'en mobilisant des ressources sociales extérieures à ce concept : ces crises ont ainsi stimulé la genèse sociale d'acteurs, et l'utilisation de formes d'échange différentes du marché⁵.

a) Nous verrons d'abord que ces crises naissent de ce que l'échange marchand repose sur au moins deux conditions implicites et précaires:

- *une épistémologie ordinaire de l'action intervenant dans la production de savoirs par les acteurs.*

- *la formulation au sein même de cette épistémologie de prescriptions de valeur.*

Ce que les économistes appellent un marché "parfait", peut être alors formulé comme un ensemble d'échanges entre des acteurs disposant d'une épistémologie "absolue", et "auto-prescripteurs" de leurs valeurs, autrement dit **d'acteurs ne connaissant ni doute, ni soupçon, ni incertitude et totalement assurés de leur**

⁴ Ce constat peut être élargi à bien des situations d'achat de technologie notamment dans les petites entreprises. Cf. F.Engel, D.Fixari "Les consultants et les PME : l'impact de l'aide au conseil" Ecole des Mines Paris 1987.

⁵ Dès lors qu'on ne le vide pas de toute signification en lui donnant une extension incluant par avance toutes les formes de relations humaines.

propre jugement sur les choses et le monde. Le marché parfait, n'est au fond que le marché d'agents "parfaits".

b) A l'inverse, que serait un échange entre des partenaires doutant d'eux mêmes ou des autres, et de surcroît ignorants ? On sent bien qu'existe une frontière au delà de laquelle l'échange n'est plus acceptable parce que s'installe une trop grande incertitude ou parce que manque *une prescription de valeur* acceptable pour l'un ou l'autre des partenaires. C'est dans cet entre-deux, entre l'échange évident et l'échange impossible, que se constitue la place du prescripteur.

c) Nous montrerons que ces prescriptions peuvent prendre trois formes de complexité croissante : *la prescription de fait, la prescription technique et la prescription de jugement.* Elles correspondent à des situations d'échange de plus en plus difficiles pour l'acheteur, et pour lesquelles on observe le recours au prescripteur.

d) L'intervention du prescripteur nécessite deux modèles de relations différents de l'échange marchand : *la relation "organique" et la relation "savante"*, dont nous examinerons les spécificités et la précarité. On mesure alors mieux l'étroite dépendance qui relie ces relations, elle interdit qu'un monde "marchand" en tant que tel ait un sens.

e) Par la variété infinie des formes de légitimité qu'il peut adopter, le personnage du prescripteur est une des solutions les plus universelles aux crises de l'échange. En étudiant *les conditions de la genèse des prescripteurs* nous pouvons mieux relier la dynamique économique et celles des sociétés.

I) DES CRISES DE L'ÉCHANGE MARCHAND :

L'analyse économique aurait du mal à se passer de quelques termes premiers qui servent de trame à tous les raisonnements et notamment de ces figures d'acteur duelles et inévitables de l'échange marchand que sont *les offreurs et les demandeurs*. Une large part de la pensée économique classique (dite micro-économique) a eu pour objet de comprendre les relations qui s'installaient entre ces deux types d'acteurs. Mais pour de nombreuses raisons à la fois philosophiques et techniques, cette recherche s'est assigné une contrainte supplémentaire : celle de faire intervenir le moins d'hypothèses possibles sur la nature de ce qui était échangé. **L'économie "pure" a formé le projet d'une théorie de l'échange universel, d'une théorie qui serait de ce fait quasiment indépendante des choses matérielles ou immatérielles échangées.** Elle trouve alors assez naturellement son aboutissement dans une procédure ou un principe d'organisation, le marché, méthode de résolution des tensions inhérentes à la concurrence et lieu d'expression des préférences des acheteurs et des offreurs.

Cette approche a fait l'objet de nombreuses critiques depuis le début du siècle. Celles-ci sont évidemment justifiées si l'on considère que la théorie se donne pour objet de rendre compte du fonctionnement réel des échanges de biens dans telle ou telle société. Mais on peut aussi considérer cette théorie comme un principe utopique, comme un mythe mobilisateur, ce que j'appelle un mythe rationnel, au même titre que l'idée de démocratie ou de justice. Il y a dans l'idée de concurrence parfaite un équivalent au principe d'"isonomie" fondateur de la démocratie athénienne. Mais, à l'instar de la démocratie, le principe du marché postule chez les acteurs qui y participent des capacités qu'ils peuvent souhaiter mais rarement posséder. Si le marché est un principe, un objet idéal, une figure attractive pour qui cherche un modèle pour agir, en revanche les marchés "réels" (et l'on voit bien qu'une des difficultés vient de ce que nous utilisons le même mot pour désigner le phénomène et un concept) dépendent inévitablement des sociétés dans lesquelles ils prennent place. Il faut aussi reconnaître que des sociétés dans lequel le principe de marché est invoqué comme principe organisateur ne présentent pas nécessairement des fonctionnements proches de ce principe, à la manière d'un moteur qui en action ne marcherait pas tout à fait comme le disent certains de ses concepteurs.

a) Du savoir limité des acheteurs :

C'est ainsi que pour pouvoir penser un principe de l'échange avec une description la plus limitée possible de ce qui s'échange, il faut avoir recours au jeu d'une hypothèse forte que l'on peut de façon grossière énoncer ainsi en prenant par commodité le point de vue de l'acheteur ou du demandeur : *l'acheteur dispose d'un savoir qui lui permette de se représenter au moins trois éléments : la chose ou la*

*prestation acquise, son mode de jouissance ou d'usage, l'appréciation qu'il porte sur cette jouissance ou cet usage*⁶.

On remarque évidemment que cette hypothèse implique l'existence d'un *horizon de temps* sur lequel la jouissance ou l'utilité est appréciée : si l'on excepte le cas d'un usage immédiat et instantané, ce savoir s'exprime donc comme *une prédiction sur cette jouissance*.

L'ensemble des analyses que nous allons faire consiste précisément à prendre en compte les limites d'un tel savoir, ses difficultés de formation et les conséquences que ces limites peuvent avoir sur l'organisation et la pratique de l'échange.

Cette préoccupation n'a pas manqué aussi d'exister chez les économistes. Elle est même à l'origine d'un ensemble de travaux de théorie des jeux qui partent précisément d'hypothèses affaiblissant le savoir des "acheteurs" (les agents dit principaux)⁷ : la théorie du "principal-agent" prend précisément sa source dans l'idée qu'un acheteur de travail par exemple ne sait pas observer l'effort qu'accomplit son employé, le cadre formel de ces travaux étant celui de la théorie dynamique des jeux en univers incertain. Akerlof, dans un article célèbre⁸, en étudiant le marché des voitures d'occasion, et en posant que la qualité des véhicules est inconnue des acheteurs mais connue des vendeurs, a montré les imperfections inévitables de ce modèle de marché. Bien des travaux sur le marché du travail tentent de tirer les conséquences des difficultés d'un employeur à signer avec son employé un contrat qui serait "complet" donc prévoirait de façon exhaustive les obligations de ce dernier⁹(Reynaud 1992).

Mais les modèles utilisés explorent surtout une limitation particulière du savoir de l'acheteur que l'on qualifiera plus loin d'"incertitude simple". D'autre part supposer que l'acheteur est en situation de savoir limité ne signifie pas ipso facto que la situation est particulièrement gênante pour l'échange. Après tout, il s'effectue quotidiennement des millions d'opérations d'achat où l'acheteur ne dispose que d'une "**connaissance vague**"¹⁰ sur les trois éléments que nous évoquions. Il y a donc lieu

⁶ Nous nous intéresserons ici essentiellement à la figure de l'acheteur, parce qu'elle incarne la question du choix ; mais il s'agit d'une simple commodité, car les offreurs ont eu, depuis toujours, à spéculer notamment sur la solvabilité des acheteurs.

⁷ Rassmussen " Games and information" ; D.Fudenberg et J.Tirole " Game theory" MIT Press 1991.

⁸ G.Akerlof, "the market for lemons : qualitative uncertainty and the market mechanism" Quarterly journal of economics, 84, 1970.

⁹ B. Reynaud " le salaire, la règle et le marché" Bourgois Paris 1992.

¹⁰ Au sens de Spinoza : une connaissance où s'entremêlent des constructions imaginaires, des émotions et des raisonnements.

pour comprendre en quoi cette limitation du savoir prépare une crise de l'échange, et peut-être le recours au prescripteur, **d'opérer plusieurs distinctions sur la structure des savoirs manquants**, sur la nature des incertitudes rencontrées, et sur les processus par lesquels ces crises sont résolues.

Il faut sur cette voie garder aussi en mémoire que **l'acquisition de savoirs ne peut être ramenée à celle d'acquisition d'informations** : acquérir un savoir c'est à la fois acquérir une information et porter *un jugement sur sa validité*, c'est donc nécessairement mettre en oeuvre une opération "épistémologique" c'est à dire, mobiliser un principe de réalité.

Or, on ne comprend l'importance d'une telle opération que si l'on remarque que le principe même de l'échange marchand, dès lors que l'on pose l'hypothèse de savoir limité inscrit une tension épistémologique face à la première source de savoirs qu'est peut-être l'offreur lui-même.

b) De la tension épistémologique de l'homo economicus

L'échange économique comporte, en effet, une tension particulière : l'échange marchand est par construction celui qui s'opère entre deux acteurs dont chacun ne poursuit, en principe, que son seul intérêt. Certes, ce principe n'implique en rien que ces intérêts soient contradictoires, mais il ne peut interdire que l'intérêt de l'un ne passe par "l'atténuation" de celui de l'autre. Il en découle que les informations fournies par l'offreur ne sauraient être prises ipso facto comme savoir valide par l'acheteur. *Le soupçon ou le doute* sont inscrits dans l'essence même de l'échange économique dès lors qu'il ne postule en son principe qu'une hypothèse de recherche individuelle d'intérêt.

"Dans les affaires de ce bas monde, ce n'est pas la foi qui sauve, mais la défiance" aimait à rappeler un Benjamin Franklin au milieu du XVIIIème siècle ¹¹.

L'histoire des échanges dans les sociétés occidentales est aussi l'histoire des modalités par lesquelles cette tension est réduite, régulée ou contournée. De ce fait, les modalités mêmes de la construction sociale se confondent en partie avec l'histoire des modes de régulation de cette tension. Le principe du marché a beau être l'objet central de la théorie économique, il n'en est pas moins un instrument de gouvernement et d'orientation sociale, ne serait-ce que parce qu'il est un principe à la fois socialement attracteur et socialement problématique.

Mais en examinant les différents dispositifs de régulation des marchés réels, on révèle une variété de formes de l'échange qui expriment mieux la nature de l'échange économique que ne peut le faire son principe fondateur. De ce fait une théorie de l'échange économique ne se réduit pas à l'énoncé d'un principe mais exige bien plus une exposition raisonnée et généalogique de cette variété.

¹¹ Essais de morale et d'Economie Politique de Benjamin Franklin. Hachette Paris 1879.

Ce n'est qu'une fois cette variété mieux comprise que peuvent se reconstruire, s'il y a lieu, des principes plus généraux pour lesquelles le principe de marché initialement conçu n'est plus alors qu'un corollaire limite, en quelque sorte un théorème particulier. Une telle réaxiomatisation est-elle en germe dans les nouvelles construction néo-classique de la concurrence imparfaite ? Ce n'est pas impossible, mais nous croyons pour notre part que celle-ci passe notamment par une meilleure analyse des dispositifs de droit ou des systèmes de légitimité¹², mais aussi par la compréhension des processus de production de savoirs dans la construction sociale.

c) Des régulations de l'échange : obligations contractuelles ou apprentissage ?

Face aux imperfections du savoir de l'acheteur, et pour rendre l'échange envisageable : deux grands recours sont en effet envisageables sans être exclusifs : la convention de droit explicitant les obligations des offreurs ou l'engagement d'un processus d'acquisition de savoir.

- On ne peut évidemment manquer de rappeler la permanence d'efforts pour "inscrire" (cette fois au sens propre du terme) l'échange économique dans le cadre du Droit Civil, notamment à travers les notions d'**obligation et de consentement** des parties et la mise en place de juridiction spécialisées¹³. Il faut aussi remarquer que la création d'obligations de "garantie" s'imposant aux vendeurs ou aux prestataires constitue de facto un contrat *d'assurance* simultané à la vente.

- Mais le droit, donc la règle, ne saurait tout résoudre et l'acheteur ne peut indéfiniment s'assurer contre lui-même ¹⁴. Il lui faut aussi acquérir ou produire les savoirs nécessaires à sa conduite. Cette logique d'apprentissage ou de découverte devient inévitable dès lors qu'aucune règle ou obligation de garantie convenue avec le vendeur n'est suffisante pour former l'achat. Elle est inscrite, dès le moyen-âge dans la soif de connaissance qui caractérise l'activité marchande ; elle se manifeste particulièrement dans le mode d'organisation de "la foire", dispositif social le plus exemplaire du "marché" qui se donne notamment pour fonction de valider les savoirs des acheteurs en limitant les allégations des offreurs :

"La foire apparaît à cet égard comme l'organe par excellence d'une réglementation anticoncurrentielle par la publicité. Toute foire s'ouvre en effet par la <<présentation>>, une période de trois à huit jours pendant laquelle on déballe, on

¹² R. Laufer, "Marque, marketing, et légitimité" in J.N.Kapferer, J.C.Thoenig, "La Marque", Mc Graw-Hill, 1990.

¹³ cf. Romuald Szramkiewicz " Histoire du droit des affaires" Montchrestien Paris 1989.

¹⁴ Remarquons que le fait de pouvoir rendre, dans un certain délai, les biens achetés tout en étant remboursé constitue une assurance offerte par le vendeur pour couvrir les risques " d'indécision du goût" chez l'acheteur et simultanément une incitation à l'achat.

*expose, on compare, on estime. Nulle transaction ne se fait pendant la présentation. On regarde. Les quantités offertes sont ainsi connues. La demande se manifeste. Les prix s'établissent. Vient alors et alors seulement le temps des transactions : de trois à huit jours encore.[...] Le client ne risque ni la surprise ni l'engouement. L'information circule. Chacun tâte et soupèse.[...] L'organisation topographique permet la comparaison immédiate des produits que leur commune origine voue à la similitude."*¹⁵

Mais un tel processus d'apprentissage atteint vite ses limites : *voir, tâter, soupeser* ne constituent pas des épreuves de vérité universelles et ne permettent qu'un accès limité à la connaissance des choses et des conduites.

Nous intéresse plus particulièrement le moment où l'acheteur ne peut plus se considérer comme épreuve de vérité acceptable pour lui même, autrement dit quand par une opération mentale, il se disqualifie lui-même comme acteur de ses propres choix et doit alors recourir à ce que nous appellerons "un prescripteur", en suivant ici la terminologie qu'utilise aussi bien les médecins... que les spécialistes de marketing ! Une telle opération mérite attention parce qu'elle comporte simultanément deux mécanismes :

- d'une part un mécanisme d'"introspection épistémologique", ou plus classiquement de philosophie critique. Toute théorie de l'échange suppose de statuer sur les mécanismes de ce processus, et nous n'avons pas à postuler qu'il doit être nécessairement exigeant : on peut remarquer à ce propos que l'axiome de conditionnement de la théorie des probabilités qui permet la récursivité bayésienne des probabilités constitue un modèle particulier de ce mécanisme critique.

- d'autre part, un mécanisme d'institution et de différenciation sociale permettant de répondre à une série de questions : qui est ce prescripteur ? comment se forme-t-il ? Comment lui reconnaît-on ce statut ? A quelles figures ce rattache-t-il ?

C'est à ce troisième personnage et à sa genèse que nous allons porter attention : nous poserons qu'il intervient auprès de l'acheteur pour lui recommander un comportement, une orientation, une analyse à conduire, des questions à évoquer... Ces éléments vont peser dans la constitution de la transaction avec l'offreur, mais ils instaurent aussi un "marché" différent, car le recours au prescripteur donne aussi lieu à un échange marchand qui peut être à son tour objet d'analyse.

2) LE RECOURS AU PRESCRIPTEUR : INCERTITUDES ET CARENCE PRAGMATIQUE

¹⁵ Jean Favier, " De l'or et des épices", Fayard 1988.

La construction théorique du rôle du prescripteur n'est pas sans difficultés, alors qu'on ne peut qu'être frappé par l'ancienneté, l'étonnant foisonnement et l'apparente évidence de leur réalité économique et sociale. Certaines des premières interventions de la puissance publique, la revue spécialisée, le pronostiqueur du tiercé, le médecin, l'expert qui intervient pour l'achat d'une technologie, le critique qui a lu un livre, vu une oeuvre d'art, le jury de sélection ou de remise des prix¹⁶ sont autant de prescripteurs s'adressant à des acheteurs potentiels. Pour comprendre, à la fois cette variété de situations, et l'uniformité de la réponse : le recours à un tiers, il nous faut mieux analyser la diversité des crises de l'échange qui favorisent sa genèse.

Le premier intérêt de cette analyse est de nous forcer à définir simultanément le processus d'achat et le mode d'intervention du prescripteur. Si nous admettons que le processus d'achat est l'expression d'une délibération de l'acheteur sur les trois éléments déjà évoqués, *la chose ou la prestation acquise, son mode de jouissance ou d'usage, l'appréciation qui sera portée sur celles-ci*, il nous faut comprendre comment l'apport du prescripteur peut porter aussi bien sur l'un ou l'autre de ces éléments ¹⁷. Nous allons pour ce faire proposer trois grands types d'apports de connaissances, donc trois grandes formes de prescription, de complexité croissante, qui montrent bien l'étendue de la figure du prescripteur, étant entendu qu'un prescripteur particulier, dans un contexte d'échange donné, peut mobiliser ces trois formes de prescription.

a) LA PRESCRIPTION DE FAIT, *états du monde et incertitude simple (type 1)*.

La prescription de fait s'imagine aisément dès lors qu'il s'agit d'apporter une connaissance plus grande de la chose ou de la prestation acquise. Le prescripteur comble ainsi une incertitude relatives à des états du monde, états par ailleurs parfaitement connus de l'acheteur mais qu'il ne peut constater par lui-même. Encore lui faut-il croire quelque peu à la justesse des données transmises : il lui suffit de penser que le prescripteur modifie son degré de croyance comme peut le faire par exemple un pronostiqueur du tiercé.

Ce mode de prescription apparaît très tôt dans des échanges où une incertitude joue de manière sensible, et la puissance publique y trouvera un champ d'intervention d'une légitimité aisée comme le suggère les deux exemples suivants :

¹⁶ On peut considérer l'avocat comme un prescripteur parce qu'il est un "conseil", et qu'il peut aider à constituer une transaction d'affaires mais la complexité des relations entre l'avocat et l'appareil de justice est telle qu'il est préférable de ne pas englober ce type d'acteur dans un effort d'analyse centré sur l'échange économique ordinaire.

¹⁷ Une variante intéressante est celle de la délibération collective autrement dit lorsque l'"acheteur" n'est plus une personne mais un groupe de personnes : le prescripteur complexifie alors le processus de choix collectif. Ces deux cas doivent être traités séparément parce que le premier peut se lire dans une stricte perspective cognitive, le second nous force à une lecture "politico-cognitive" où l'intervention de tiers ne crée pas seulement des effets de conviction mais aussi de légitimation que l'on peut supposer absents dans le premier cas.

*** le service de la Garantie fondé au 13^{ème} siècle et qui avait pour objet de certifier le titre exact en or ou en argent des objets d'orfèvrerie.*

*** l'office de la "Condition" de la soie créé en 1841 à Lyon et qui intervenait dans toutes les transactions pour donner le poids "absolu" d'un ballot de soie, autrement dit son poids une fois l'humidité de la soie retirée¹⁸.*

Dans ce type de situations, l'économie des jeux dynamiques peut théoriquement montrer l'intérêt pour l'acheteur d'une telle procédure même s'il doit lui consentir une dépense. Le cadre d'analyse Bayésien suffit pour montrer la formation de valeur d'une information à partir de son impact sur un schéma décisionnel particulier. Mais cela suppose notamment la modélisation de croyances sous forme de probabilités et une hypothèse de "common knowledge" : on suppose que acheteurs et vendeurs savent que ce recours existe et savent que leurs partenaires le savent...¹⁹.

Ces probabilités peuvent se former dans le processus même du marché, mais en tout état de cause il faut déjà postuler un modèle de genèse des **croyances et il faut savoir gré aux économistes de s'y atteler²⁰.**

On doit surtout noter ici que le prescripteur ne se prononce que sur l'existence d'un état particulier du monde, la qualification de cet état étant un savoir déjà détenu par l'acheteur et qui peut être éventuellement commun à l'acheteur et au vendeur : aucun marchand ne conteste ou n'ignore les notions d'"or", d'"argent", ou d'"humidité". On peut donc parler ici de ce que nous appellerons une "incertitude de fait".

b) LA PRESCRIPTION TECHNIQUE : *Modification des champs d'action et incertitude notionnelle (type 2).*

Dans ce second cas, l'expert ne se contente plus d'affirmer un état de la chose acquise, mais il va intervenir dans le processus d'achat en apportant **des notions initialement inconnues de l'acheteur**. Il peut par exemple indiquer des ressources mobilisables non identifiées, proposer des schémas d'action ou de causalité, discuter l'espace des choses à acquérir, désigner des offreurs alternatifs, indiquer des stratégies d'usage etc. On voit que le prescripteur comble ici une incertitude plus complexe qui s'étend jusqu'à l'ignorance de pratiques possibles. Il ne s'agit pas seulement de répondre à une question claire par oui ou par non, mais d'élargir l'espace même des questions posées, de discuter et d'enrichir les actions à mener : on peut parler ici d'une **"incertitude notionnelle"** à réduire.

¹⁸ Christophe Elie Gantillon, " Traité complet sur la fabrication des étoffes de soie", Lacroix et Baudry éditeurs Paris 1859

¹⁹ Sur les hypothèses de common knowledge, cf. Fudenberg et Tirole *op. cit.*

²⁰ Bertrand Munier " Cognition and uncertainty"

C'est biens sûr le cas de l'expert qui suggère une solution technique pour un problème à peine défini par l'acheteur. Le prescripteur fournit en quelque sorte une carte plus riche du territoire à explorer, ou un ensemble d'itinéraires pour aller à un point fixé par l'acheteur. Ici nous trouvons les figures de l'Ingénieur, de l'Architecte ou du médecin.

*** On sait comment les ingénieurs du XVIIIème siècle, inspecteurs du Roi, seront les grands prescripteur des travaux que la Couronne commande à des artisans ou à des entreprises : fortifications, grands équipements, engins militaires ne peuvent pas être acquis par sans eux : ils assumeront la responsabilité de définir, pour le roi, les ouvrages à réaliser et les travaux à conduire ²¹.*

*** Le taylorisme consacrera à la fin du XIXème siècle l'entrée dans l'entreprise du service de "préparation" du travail, et l'on doit se rappeler que le rapport des ouvriers aux entrepreneurs était encore en partie pensé selon la modalité de l'échange marchand : beaucoup d'entre eux étaient payé aux pièces alors que la connaissance des temps de travail devenait tout à fait problématique dans l'industrie mécanique.*

La modélisation de ce type d'apports est moins généralisable que pour le type 1, car il devient de plus en plus difficile de cerner les effets du prescripteur : à vrai dire, l'acheteur ici n'a plus vraiment le choix, il ne sait plus ce qu'il doit ou peut acheter, sa décision se fait abstraite, lointaine : l'acte d'achat se mue en un processus de délégation et de contrôle ; l'acheteur résout la crise en passant d'un acte marchand à un acte d'organisation.

c) LA PRESCRIPTION DE JUGEMENT, *incertitudes de valeur et prescription de jugement (type 3).*

Dans les deux types précédents nous limitations, par commodité, l'intervention du prescripteur à la fourniture d'un savoir portant sur la chose à acquérir, ou sur ses logiques d'utilisation. L'acheteur restait encore maître de son appréciation sur ce que sera la jouissance ou l'utilité qu'il veut en retirer. Mais on passe rapidement, voire insensiblement, de la prescription technique à une mise en cause de ce jugement.

*** Le prescripteur de technologie peut influencer sur la définition de l'efficacité. Et on peut lire la genèse du concept formel de rentabilité par la nécessité d'un langage commun à l'acheteur et au prescripteur et ce que dans les années 60 a pu être exprimé comme un souci de décentralisation des choix revenait à constater l'existence de prescripteurs locaux.*

*** La plupart des revues de consommateurs définissent des critères de jugement qui était inconnus ou non formulables par l'acheteur.*

²¹ H. Vérin " Le devis : une étude technographique"

** le chirurgien qui doit faire des choix durant une opération ne peut réellement consulter son patient (il peut cependant s'enquérir auprès de la famille du patient s'il en a le temps mais il s'agit déjà d'une délégation du jugement)

** le critique qui a lu un livre, vu une oeuvre d'art, exprime simultanément son jugement, et la "bonne façon de juger.

L'expert qui évalue des fournisseurs, la solvabilité de débiteurs, ou le guide qui "étoile" les restaurants n'offrent pas seulement la carte d'un territoire, ils proposent à la fois une définition de la chose à acquérir et son mode d'appréciation. Dans le langage de la théorie économique, on devrait dire que celui qui recourt au prescripteur se voit proposer une modification de sa fonction d'utilité, autrement dit de la représentation générale qu'il a de lui-même ou des autres. A notre connaissance, la modélisation mathématique n'a pas abordé ce type d'apport complexes ; il faut remarquer qu'en posant le principe d'une prescription *externe* de valeur nous sortons des hypothèses généralement faites sur les préférences des acteurs : il faudrait supposer que les acteurs ne savent que rarement a priori les jugements qu'ils porteront sur leur usage futur d'un bien.

d) Critique de la "rationalité limitée" : carence pragmatique et crise de l'apprentissage individuel

Cette modélisation des apports du prescripteur, permet de mieux identifier les grandes raisons d'un tel recours. Si pour le type 1 on l'a vu nous nous trouvons face à une réduction simple d'incertitude, pour les types 2 et 3 l'apport de connaissances est plus complexe. Un acteur économique y aura d'autant plus recours qu'il se trouve face à *un apprentissage par tâtonnements impossible* (complexité cognitive, absence d'épreuves suffisamment répétées) ou bien trop long et trop coûteux. On ne réinvente pas aisément la médecine, nul ne peut essayer tous les restaurants pour choisir où il va aller dîner !

Ce recours s'impose aussi lorsque l'on se trouve en situation que nous dirons de **carence pragmatique**. Autrement dit lorsqu'il ne s'agit même plus de savoir si telle ou telle décision est la meilleure, mais bien plus de se demander comment formuler le problème auquel on est confronté, et comment poser les critères de sa résolution ; c'est une situation d'indécidabilité, d'angoisse, de crise de la représentation qui découle de l'absence de cadres et de repères d'action : automatiser une production industrielle, acheter une machine, juger de la valeur d'une oeuvre d'art conduisent à tel un état de carence : *c'est le domaine d'élection du prescripteur*.

Par cette typologie, on comprend mieux le caractère trop sommaire la notion de rationalité limitée proposée par Simon. Cette notion qui a eu un fort impact en son temps était opposée à la rationalité "absolue" de l'acteur du marché parfait. Mais une telle distinction est trop sommaire. Face à l'incertitude simple, à l'incertitude notionnelle, ou à la carence pragmatique les logiques de l'action économique ne sont pas les mêmes. La rationalité d'un acheteur considérant que son oeil exercé lui permet d'apprécier l'authenticité de son acquisition, n'est pas

celle de l'acteur qui choisit son film ou son restaurant en fonction des derniers échos de la critique : elle sont toutes deux limitées, mais il y a mobilisation de savoirs distincts et de modalités différentes de construire le jugement. Et la nuance n'est pas sans conséquence : ce sont deux systèmes sociaux et deux principes de réalité distincts qui seront mobilisés pour construire l'échange. Le concept de rationalité a été le plus souvent utilisé de manière beaucoup trop confuse : on y mêle les limitations des savoirs disponibles, les incertitudes rencontrées, et les contraintes temporelles ou collectives d'un processus de sélection. Cette confusion empêche, selon nous, de comprendre la variété des formes de l'échange et la nature de ses acteurs.

Remarquons enfin que cette compréhension est d'autant plus nécessaire dans une économie en **mouvement** où l'instabilité des savoirs, la multiplicité des registres de valeur, les déséquilibres entre acteurs sont persistants. Dans de telles sociétés, les acteurs savent que les connaissances et les conventions sont précaires ou menaçantes et que leur vision du monde est rapidement obsolète : La vitesse d'innovation peut paralyser l'investissement, et les étoiles du guide Michelin sont chaque année un petit événement. L'économie d'innovation et de variété dans laquelle nous sommes offre un terrain fertile à la genèse des prescripteurs.

III) LA DYNAMIQUE DES MARCHÉS À PRESCRIPTEURS : LES TROIS MODALITÉS DE L'ÉCHANGE

Si l'on peut penser le recours au prescripteur en suivant les crises de l'échange, il faut maintenant tirer les conséquences de son existence. On peut après tout le considérer comme un "offreur" supplémentaire installant à son tour le marché de la prescription. Un tel "économisme" non seulement nous ferait perdre les enseignements les plus intéressants, mais rend aussi incompréhensible toute une série de pratiques observables. Nous allons voir que l'existence du prescripteur conduit tout d'abord à montrer que lorsqu'on passe du **marché comme principe** au marché comme **ensemble repérables d'échanges (le marché des voitures d'occasion)** on opère une prescription de valeur ; nous montrerons ensuite que le prescripteur installe deux nouveaux types d'échange qu'il vaut mieux ne pas qualifier d'échanges marchands parce que précisément une telle qualification, si elle est retenue par l'acheteur conduit à l'éviction du prescripteur. Le prescripteur ne résout une crise du marché qu'en affirmant que la mobilisation sociale de deux autres principes d'échange est possible.

a) Du marché comme domaine : le prescripteur peut créer ou déformer le marché :

En permettant à l'acheteur de s'orienter vers un offreur, ou en le dissuadant d'aller vers certains, en structurant sa représentation des biens à rechercher, le

prescripteur contribue à la formation de la valeur et modifie le champ des échanges, donc le marché lui-même : et nous prenons ici le terme de marché non pas comme un concept, mais dans le sens que ce terme prend lorsque nous parlons du marché de l'alimentation ou du marché de la haute couture. De même, les notions de concurrence, de monopole, ou d'oligopole qui semblent être des propriétés objectives d'un marché peuvent être reconstruites par de telles prescriptions. En effet, un prescripteur peut rendre **substituables** des biens qui n'étaient pas perçus comme tels et élargir ainsi la perception des offres comparables ("vous pouvez faire aussi bien avec du plastique", " vous pouvez parfaitement servir du vin blanc en apéritif"). Il peut, à l'inverse, susciter un monopole ou un oligopole en **restreignant par ses recommandations l'espace des choix** envisagés ("seuls X et Y ont l'expérience de chantiers de ce type..."). Enfin, des prescripteurs peuvent participer à l'**invention** d'un marché, c'est à dire à faire reconnaître l'existence nouvelle d'une catégorie de biens ou de services : une "nouvelle cuisine", un nouveau romancier, une nouvelle technologie²². L'invention d'une catégorie de biens ou de valeur, est un élément indispensable à l'expression simultanée d'une offre et d'une demande.

La figure du prescripteur, lorsqu'elle contribue à la formation des préférences, met bien en évidence la nature "prescrite" de la valeur : la production de celle-ci par une construction mentale active reconstruisant des schémas culturels²³.

b) Le triangle des échanges : marchand, organique, savant

Revenons maintenant à l'ensemble du dispositif qu'installe le recours au prescripteur, en étudiant la nature des relations qui peuvent se former entre les acteurs. Nous retiendrons bien sûr que la relation acheteur-offreur si elle est maintenant régulée par la présence du prescripteur n'en reste pas moins une relation marchande où chaque partenaire cherche à obtenir de l'échange tous les avantages qu'il peut en tirer.

1) la relation acheteur-prescripteur : une relation organique .

La relation acheteur-prescripteur est une relation intéressante à analyser : sur quel principe peut-elle être organisée. On est évidemment tenté de dire qu'elle est par excellence une relation de **confiance**. Mais ce terme est beaucoup trop vague et toute relation peut s'en réclamer pour une part aussi petite soit-elle dès lors que nous avons quitté l'utopie de l'acteur parfait. Il faut préciser ce quoi porte cette confiance (ou la défiance). On peut faire confiance aux pages jaunes de l'annuaire, on peut se fier à un pronostiqueur, mais dès lors que le prescripteur modifie ma représentation du monde dès lors que je lui accorde de définir ce que sont mes

²² En ce qui concerne la GPAO, que nous évoquions en introduction, une association américaine (American Production and inventory Society) a lancé en 1973 une "croisade" en faveur de ces méthodes.

²³ Ainsi, l'anthropologie de la Grèce antique a pu montrer que le caractère précieux des premiers objets intervenant comme pré-monnaie provenait de leur association mythique à un pouvoir royal et religieux cf. L. Gernet, " De la valeur en grèce", in "Anthropologie de la Grèce Antique", Flammarion, Paris, 1982.

propres valeurs, il devient très difficile de penser cette relation dans le cadre d'un échange marchand, c'est à dire comme une relation fondée sur des intérêts contradictoires entre lesquels il peut y avoir un compromis négocié. De ce fait la confiance porte ici sur une relation qui pose en son principe que *les deux acteurs poursuivent le même intérêt*, donc celui de l'acheteur. Que deviendrait un pronostiqueur que l'on soupçonnerait de donner des pronostics qui ne sont pas ceux auquel il croit le plus ? Il ne s'agirait plus alors de sa performance mais de sa "probité" ? En revanche tout le monde peut comprendre qu'un marchand propose d'abord les moins bons de ses produits à la vente. Un patient confie inévitablement au chirurgien la définition de son propre "bien" s'il est nécessaire de changer de tactique en cours d'intervention. Un employeur confie à un ingénieur le soin d'acheter la machine la plus efficace, ou de lui produire un calcul de rentabilité qu'il aura du mal à vérifier. Mais surtout ce qui est attendu du prescripteur c'est qu'il formule sa prescription comme s'il s'agissait de sa propre décision.

Une telle relation n'est pas incompatible avec un système de paiement à l'acte (médecin ou consultant), elle ne suppose pas nécessairement une relation de salariat : sa spécificité tient à sa nature "**organique**". Il y a là un lien social particulier : une relation construite non pas sur l'intérêt individuel mais sur le principe d'une communauté d'objectifs.

La relation de travail oscille depuis toujours entre une relation d'échange marchand et une relation organique. *Le concept même d'organisation ne s'oppose vraiment à l'échange marchand que lorsque un tel principe est requis entre deux acteurs ; et on voit bien qu'il ne s'agit pas ici de l'opposition classique entre organisation et marché, puisque la relation "organique" peut aussi bien s'accommoder du salariat que du paiement à la prestation.*

On comprend que le maintien d'une telle relation passe par une série de revendications des prescripteurs ou de procédures "déontologiques" tendant précisément à marquer cette spécificité : le prescripteur s'efforce de maintenir ses connaissances à jour, il s'engage au secret, à ne pas rejoindre la concurrence, il veut démontrer son indépendance par rapport à toutes pressions des offreurs. L'histoire des ingénieurs témoigne de ce souci de neutralité. La montée des médias audiovisuels, et notamment leur dérive vers un rôle de prescripteur explique les débats récurrents sur un code professionnel.

De fait, le recours au prescripteur peut prendre des formes extrêmes, exacerbées : le présentateur qui s'improvise critique littéraire, la voyance comme outil de recrutement, aussi bien que l'affaire des "avions renifleurs" entrent parfaitement dans le cadre du raisonnable, si l'on reconnaît l'état de carence pragmatique des acheteurs concernés.

2) Les relations offreurs-prescripteurs : transfert de savoir ou influence ?

A la relation organique entre acheteurs et prescripteurs qui accepte évidemment la rémunération du prescripteur, s'oppose fortement la relation offreurs-prescripteurs qui ne tolère en principe aucun échange autre que "savant". Lorsque le prescripteur est identifiable, l'offreur peut savoir qu'il a intérêt à l'influencer : il lui faut le convaincre de la qualité de ses offres, en usant d'une dissymétrie des savoirs parfois inversée : Les prescripteurs ont paradoxalement besoin aussi des apports de connaissance de l'offreur, pour mieux connaître les biens proposés, pour rester au courant des évolutions. Les visiteurs médicaux des laboratoires pharmaceutiques, les séminaires organisés par les constructeurs de machines à destination des consultants ou des professeurs participent de ce système de relation. *La relation entre offreurs et prescripteurs passe donc par un transfert contrôlé des connaissances : le prescripteur a besoin des informations des offreurs mais il doit s'en méfier. Elle n'est pas sans analogie dans son principe avec les relations qui s'établissent entre chercheurs au sein d'une même communauté scientifique : il n'est donc pas étonnant qu'une maison d'édition ou qu'un industriel organise des colloques scientifiques.*

Mais, l'offreur peut aussi contester le prescripteur et souhaiter maintenir une relation directe à l'acheteur, ou encore proposer un nouveau prescripteur. Cette tension est inévitable, on voit bien qu'elle renvoie l'acheteur à sa crise initiale. Les relations entre prescripteurs posent aussi un problème difficile : L'échange des connaissances, notamment à travers les efforts de offreurs tend à niveler les écarts de compétences entre les prescripteurs. L'histoire nous montre évidemment le recours à des ordres professionnels, à des confréries aux objectifs multiples : contrôle de l'entrée dans la profession, association de promotion et de développement, structure disciplinaire. Le recours entre confrères est souvent gratuit. Dans ce cas, la concurrence, s'exerce en quelque sorte sans marché, selon un processus complexe où accessibilité, disponibilité, notoriété, bouche à oreille interviennent aussi bien²⁴.

Mais ce modèle ne vaut plus par exemple pour l'entreprise de consultants, ou même l'entreprise suffisamment spécialisées pour être prise comme prescripteur (bureau d'études, de contrôle...). On note cependant un regain d'intérêt pour un professionnalisme accru, qui ne fait que réaffirmer la spécificité du statut de prescripteur.

3) Genèse et mort des prescripteurs : les crises des marchés à prescripteurs

Le principe du recours au prescripteur n'échappe donc pas à une certaine précarité. *Son activité crée sa propre obsolescence.* Chacune de ses interventions opère un transfert de connaissances qui prépare une auto-prescription future. On le voit bien en médecine où il y a une tendance de plus en plus grande à l'auto-médication. Le deuxième problème qui guette le prescripteur c'est la dissolution de la relation "**organique**" qui le relie à son client : lorsque le sentiment que les buts

²⁴ Cf. L'analyse de la profession d'avocat par L. Karpik " L'Economie de la qualité" Revue française de Sociologie Paris 1988.

poursuivis divergent et qu'une logique de l'intérêt s'installe. Ou encore lorsque se constitue une *dissonance épistémologique* autrement dit lorsque le mode de production des savoirs du prescripteur est contesté par l'acheteur éventuellement au profit d'un autre prescripteur. C'est notamment le cas du recours actuel aux médecines douces. Les crises des prescripteurs tiennent aussi au déséquilibres qu'induit un asservissement trop voyant aux offreurs.

** Quel est le prix des prescripteurs ? Parce que la prescription obéit au mécanismes que l'on vient d'analyser on peut s'attendre à ce que les prix de la prescription montrent des modalités extrêmement variables de formation. Certaines entreprises s'aligneront par commodité sur un tarif journalier de référence, alors que tel ou tel grand prescripteur très sollicité fera payer cher ses interventions sans être le mois du monde gêné par un afflux de "confrères". En revanche, on peut aisément prédire un type de crise particulier : celle qui résulterait d'une rémunération insuffisante, obligeant le prescripteur à progressivement multiplier ses interventions et négliger le maintien de son capital de connaissances. Du fait même de la difficulté pour l'acheteur d'apprécier aisément la qualité de la prescription qui lui est fournie, on pourrait observer une détérioration d'ensemble des échanges marchands concernés par ces prescripteurs : nous ne sommes peut-être pas loin d'une telle situation pour les médecins si l'on prend en compte le fait que chacun apprécie son revenu en les comparant à ceux d'autres catégories sociales dont il se sent proche. Il ne serait pas étonnant qu'on montre un jour que la réduction globale des dépenses de santé sans altération des soins passe par une meilleure rémunération des prescripteurs !

** On ne peut non plus oublier que *l'offreur peut évidemment être tenté de s'instituer comme prescripteur*. Il mettra par exemple en avant les épreuves et les évaluations auxquelles il soumet ses produits ou ses services : l'exercice est délicat, il suppose l'invention d'une figure particulière qu'il n'est pas certain de voir durer (l'histoire de la FNAC, à la fois négociant et prescripteur de qualité est sur ce point un exemple suggestif). Il s'attachera surtout à susciter l'achat sans intervention d'un tiers en suscitant *un sentiment d'auto-prescription légitime* de la part de l'acheteur : son choix lui paraît naturel et sans problème. Les normes sociales de la vente suffisent et il n'est pas inintéressant de constater que la publicité met souvent en scène *un prescripteur fictif* : selon les cas, on mimera l'acheteur visé pour le renforcer dans l'idée qu'il peut lui même apprécier les vertus du produit, un prescripteur compétent (médecin, spécialiste,...), ou un offreur de substitution (le paysan qui sait de quoi il parle puisqu'il l'a fait lui-même). Le procédé, on s'en doute, comporte des variantes à l'infini. Mais il renvoie nécessairement à la figure d'un prescripteur acceptable : il réaffirme en quelque sorte la nécessité du prescripteur, tout en s'en appropriant l'image.

Réel ou symbolique, le prescripteur est probablement toujours présent dès lors que l'échange marchand ne s'effectue pas entre agents omniscients.

IV) CONCLUSIONS : MARCHÉS, PRESCRIPTION ET SOCIÉTÉ

1) Economie de libre-échange ou économie de libre prescription ?

L'étude de chacune des relations induites mériterait une discussion bien plus fournie. Mais il s'agissait surtout ici de montrer qu'avec l'entrée du prescripteur, on constate que le principe de marché entre offreur et acheteur tire sa viabilité de deux autres principes sont simultanément en acte dans les relations entre le prescripteur et les autres acteurs.

Il ne saurait donc exister de monde marchand en tant que tel. Le monde savant et le monde des relations organiques ne sont pas antagonistes du marché : **ils lui sont indispensables**. Défaire le principe de la relation savante ou la possibilité d'un principe de coopération, c'est restreindre considérablement la possibilité des échanges marchands. Croire à l'idée que "tout s'achète et tout se vend" reviendrait paradoxalement à rendre improbables toute une série de transactions parce que la figure du prescripteur n'y est plus recevable.

On peut lire aussi dans ces analyses un principe de libre-échange différent de son acception habituelle : il ne s'agit plus de dire que toutes les transactions marchandes sont réalisables, ce qui revient à dire que bien peu le seront, mais bien au contraire que les différents types d'échange sont reconnus et capables de s'exercer librement. On est alors tenté d'avancer cette hypothèse : Marx n'a pu entrevoir que la relation de travail, pensée comme échange marchand aliénant et voué à la violence, allait progressivement susciter l'apparition d'une foule de prescripteurs, médecins, organisateurs, économistes, ingénieurs, dont certaines des prescriptions seraient transformés en règles de droit, mais qui ne cesseraient plus d'être actifs. Par contraste, la volonté de faire disparaître l'échange marchand, s'est accompagné d'une hypertrophie du prescripteur dont on connaît les effets.

2) L'inadéquation du critère de Pareto :

Dans une économie à prescripteurs, l'idée que l'efficacité économique résulte de la réalisation de tous les échanges marchands perçus comme mutuellement avantageux n'a plus grand sens. L'intervention du prescripteur a précisément pour objet de limiter certains échanges ou d'en susciter d'autres que ceux qui se produiraient "naturellement". Le critère de Pareto, n'est donc un critère d'optimalité qu'en fonction des capacités, de la validité, et du coût des prescriptions mobilisables. C'est ce qui rend évidemment absurde un marché des médicaments sans médecins, un marché des machines sans ingénieur, un marché des actions sans commissaires au comptes. Le critère de Pareto était cohérent avec l'acteur parfait : il éliminait tout jugement de valeur dans le mécanisme économique précisément parce que les acteurs étaient sûrs de leurs désirs. Peut-on imaginer un critère d'optimalité pour une économie à prescripteurs ?

Le commissaire Walrasien suffit à une économie sans soupçon et sans dynamique des connaissances et des valeurs. Pourtant même dans les salles d'enchères où il règne, plus que nulle part ailleurs, un autre commissaire veille : de l'arrêt de cet "expert" dépend tout le reste de la procédure.

3) Crises du marché et genèse sociale :

L'échange équitable, mutuellement avantageux, dans le cadre d'une concurrence parfaite est un " mythe rationnel", au même titre que l'organisation scientifique du travail : c'est une figure utopique et en même temps propre à donner un sens opératoire propre à une démarche de rationalisation donc nécessairement de découverte. Elle permet tout d'abord de penser une crise de l'action, par référence à cet idéal et constitue un formidable moteur à la genèse d'acteurs qui vont incarner cet idéal ou aider à résoudre cette crise. *Cette genèse est intimement liée à la production et à l'accumulation de savoirs par le prescripteur donc à la validité, l'acceptabilité ou la légitimité de ces savoirs.* Trois formes de genèse permettent la naissance des prescripteurs :

- *L'Etat prescripteur* : L'Etat a pu trouver dans la figure du prescripteur la légitimité d'une large part de son expansion. La réglementation des conditions de travail, de l'hygiène alimentaire, des appareils de mesure, mais aussi l'organisation de jurys professionnels etc...Une des premières motivations pour la création d'Ecoles d'Ingénieurs résidait précisément dans le souhait royal de disposer de prescripteurs adéquats. Mais il s'agit d'un processus lent et complexe à mettre en oeuvre. De plus, certains type de savoirs seulement peuvent y être transmis.

- *La création d'entreprises de "prescription"* , ces entreprises candidates à une position de prescripteurs peuvent tenter leur chance dans tous les domaines où cette intervention est possible. Elles ont contribué à élargir considérablement le champ possible des prescriptions à une gamme très larges de savoirs.

- *la métamorphose des acteurs dans les organisations,*

Les organisations se transforment souvent par genèse de prescripteurs internes. Il s'agit de donner à naissance à un acteur ayant une logique propre d'investigation et capable de créer ou d'accumuler des savoirs. Ce prescripteur interne peut ensuite donner naissance à une nouvelle entreprise.

Ainsi entre l'Etat et les citoyens interviennent une foule de prescripteurs, en constant renouvellement, au fil des crises de l'échange. Il y a là un principe généalogique de différenciation et de complexification sociale. Car, la vie des prescripteurs, leur genèse, leurs crises, plongent l'économie dans les racines les plus profondes du social : celui des modalités de formation des croyances, des usages et des jouissances. Là s'inscrivent les mouvements et les crises qui transforment aussi bien les marchés que les sociétés. Comprendre les modalités de la prescription, c'est peut-être comprendre ce qui relie dans une même histoire nos économies et nos sociétés.
