



HAL
open science

Valeurs et notions associées

Yvon Pesqueux

► **To cite this version:**

| Yvon Pesqueux. Valeurs et notions associées. 2007. hal-00510882

HAL Id: hal-00510882

<https://hal.science/hal-00510882>

Preprint submitted on 22 Aug 2010

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Yvon PESQUEUX

CNAM

Professeur titulaire de la Chaire « Développement des Systèmes d'Organisation »

292 rue Saint Martin

75 141 PARIS Cédex 03

France

Téléphone ++ 33 (0)1 40 27 21 63

FAX ++ 33 (0)1 40 27 26 55

E-mail pesqueux@cnam.fr

site web www.cnam.fr/lipsor

Valeurs et notions associées

Introduction

Toujours dans un objectif d'éclaircissement, ce texte va proposer une analyse des notions de « valeur » tout comme celle des concepts associés. Il débutera par le concept de « déontologie » avant d'aborder celui de « loi », de « valeur », de « norme », de « règle ». Il proposera ensuite une discussion autour des notions de conformité, de conformisme, de déviance et de transgression avant de revenir sur une perspective plus analytique avec les concepts d'« éthique » et de « morale » et une mise en perspective des logiques éthiques au regard de la normativité.

Déontologie

La déontologie est un ensemble de règles normées appliquées à un domaine professionnel (exemple : un Ordre professionnel comme l'Ordre des Experts-Comptables, l'Ordre des Médecins, etc.). Le périmètre en est « corporatif », communautaire et ces règles sont construites sur des valeurs non forcément explicites (l'implicite de la profession). Elle est de l'ordre du libéralisme communautarien et fonde aussi la légitimité communautaire du *lobby*. Le terme, forgé par J. Bentham (auteur anglais du XIX^e siècle dans son ouvrage de 1834 intitulé *Deontology*) est utilisé principalement en français aujourd'hui.

Yvon PESQUEUX

Le *lobby* désigne tout groupe d'intérêts cherchant à influencer une décision publique dans l'objectif de résister aux contraintes légales et à ce qu'il considère comme une menace de type socio-politique, tout en étant un levier permettant le déploiement opportuniste des stratégies de ses membres. Le *lobby* se constitue donc par affiliation et alliance pour défendre des intérêts qu'il considère comme légitimes au-delà de leur caractère légal et indépendamment de toute preuve de sa représentativité. Les processus de *lobbying* vont donc construire des situations de concurrence politique et entrer dans la recherche agoniste d'un consensus avec les autres *lobby* et / ou groupes sociaux et politiques dans la perspective d'influencer le contenu apporté au « Bien Commun ». Les actions de *lobbying* révèlent donc, par les moyens utilisés, les prises de positions affirmées et les modes d'influence mis en œuvre, la représentation du « Bien Commun » qui est celle de ses membres. M. Attarça et K. Said¹ mentionnent quatre aspects pouvant caractériser le processus de *lobbying* : le défi apporté aux Pouvoirs Publics qui ne relève, dans sa nature, ni du mouvement social (cf. la grève) ni du mouvement politique (fondation ou affiliation à un parti politique, révolution), la pression exercée sur eux, la communication de contre-propositions, la volonté d'influencer et de négocier. Mais le *lobby* est moins stable qu'un Ordre car moins institutionnalisé, même s'il est aujourd'hui en voie d'institutionnalisation, corrélativement à la substitution de la régulation à la réglementation.

Pour R. Savatier², « *étymologiquement, la déontologie est la science des devoirs (...)* Elle s'est limitée en ce qu'elle a été, de fait, monopolisée par le droit professionnel (...) *Quand la profession s'organise, elle tend à se donner un statut codifié, ou tout au moins des usages, précisant les devoirs de ses membres* ». Pour sa part, la déontologie applicable aux fonctionnaires se développe sous un contrôle hiérarchique. Mais la discipline exigée n'a pas le caractère corporatif des règles de déontologie établies par la profession elle-même. On assiste aujourd'hui au développement d'une déontologie interprofessionnelle et d'une législation professionnelle de façon « spontanée » (auto-édiction).

Mais il est nécessaire, dans une déontologie, de souligner l'impossibilité d'une codification complète dont les termes de « probité », « désintéressement », « modération », « confraternité », « honneur » souvent retrouvés dans ces textes en sont le signe. La déontologie vise l'ordre intérieur d'une profession. Elle est assortie de sanctions définies de façon limitative sous la forme d'un « droit disciplinaire » qui vient

¹ M. Attarça & K. Said, « *Lobbying* et responsabilité sociale de l'entreprise : quelles conditions pour un *lobbying* socialement durable ? », Actes du 3^e Congrès de l'ADERSE, Lyon, 18-19 octobre 2005

² R. Savatier, article « déontologie », *Encyclopedia Universalis*

construire une autodéfense des groupes concernés et qui va de sanctions morales qui visent à frapper les professionnels dans leur considération (blâme, réprimande) aux avertissements destinés à empêcher de nouvelles violations de règles déontologiques. Il existe parfois des amendes pécuniaires. Les peines disciplinaires les plus graves sont la suspension ou l'exclusion du professionnel hors du groupe. L'autorité de l'application de telles normes va de pair avec la compétence accordée à des juridictions professionnelles.

A. Berten³ s'éloigne de la perspective soulignée ci-dessus pour explorer l'usage philosophique du terme et, à ce titre, il souligne l'existence d'un déontologisme kantien (formaliste, sur la base du critère de l'universalité) et un déontologisme moderne dont les éléments sont la valeur intrinsèque des actes, le respect des droits, la formulation et le respect des règles et des contraintes, la moralité de l'intention. Le déontologisme moderne s'oppose ainsi au conséquentialisme en particulier à partir de la critique du conséquentialisme élaborée par J. Rawls (le déontologisme affirme la prise en compte des perspectives de justice et d'équité, l'acceptation du caractère inacceptable de certains actes et l'aspect trop exigeant du conséquentialisme dans la perspective de l'accroissement du bien global quand celui-ci va à l'encontre de l'intérêt individuel). Le déontologisme garantit la primauté du juste sur le bien et offrirait ainsi une perspective mieux articulée dans la résolution des dilemmes éthiques.

Loi

La loi est une règle « objective » car spécifiée dont l'objet est le comportement en société et à vocation universelle sur la base d'un territoire, assortie de sanctions. Son versant « universalité » conduit à des obligations sans droit et son versant « inscription » conduit au droit. Les deux versants sont le plus souvent confondus mais la perspective de l'obligation est celle de la « bonne communauté » c'est-à-dire orientée vers les autres (cf. les droits de l'Homme) tandis que celle du droit *stricto sensu* est la « vie bonne », c'est-à-dire centrée sur soi. L'usage de la notion se retrouve dans d'autres contextes (une « loi » scientifique, les « lois » du marché, etc.) ? C'est ce second cas qui nous intéresse particulièrement dans la mesure où le terme de « loi » se rapproche ici de la notion de « règle du jeu », c'est-à-dire un contexte d'obligations sans droits, une logique relationnelle. La loi véritable transcrite en droit se situe alors en dehors du

³ A. Berten, article « déontologisme », *Dictionnaire d'éthique et de philosophie morale*, PUF, Paris, 1996, pp. 377-383
Yvon PESQUEUX

marché et vient fonder la thématique du *Business AND Society* ou du *Business IN Society*.

C'est S. Goyard-Fabre qui signe l'article « loi » du *Dictionnaire de philosophie politique*⁴. Elle constate l'incertitude sémantique du concept suivant le domaine d'application qui est le sien (science, éthique, droit, etc.). L'apparition de la loi, dans son acception politique, est corrélative de l'écriture et de la formation des cités. Cet ordre conventionnel distingue la loi de la cité de l'ordre de la nature, d'où la querelle entre la fondation positiviste et naturaliste de la loi. L'histoire conduit aujourd'hui à un triomphe du positivisme sous les traits du légalisme. Les limites du rationalisme positiviste se heurtent à l'implicite (« l'esprit des lois ») et à celles de la confusion du légal et du légitime d'où la recherche de l'intelligibilité des lois en dehors d'un rationalisme formel. Et c'est là que loi et éthique se retrouvent au regard des valeurs mais dans une perspective qui les distingue toutefois, en l'absence de « lois » éthiques. Pour ce qui nous concerne ici, soulignons d'abord l'acception grecque qui fait de la loi ce qui s'oppose à l'arbitraire (qui se réfère à une personne « arbitre »). La loi s'inscrit donc en rapport avec la raison et son caractère obligatoire tient de sa forme.

Le concept de loi « naturelle » pose la question des références ultimes et donc aussi celle d'une théorie générale. Elle s'inscrit au sein de la dualité « scepticisme – dogmatisme », le scepticisme conduisant à la critique de l'existence d'une objectivité en matière de loi. Max Weber nous indique d'ailleurs comment toute valeur ne peut se trouver imposée au monde que par un acte de volonté du fait de l'existence de présupposés de l'ordre du non rationnel. Par ailleurs, les dilemmes marquent la limite de la référence à une loi aux fondements « objectifs ». Max Weber critique l'existence de sphères de valeurs qui seraient distinctes les unes des autres. Mais toutes les éthiques non sceptiques ne s'inscrivent pas pour autant dans une théorie de la loi « naturelle ». Les obligations irréductibles posent en effet le problème de leur préconception et des modes d'accession à celles-ci (l'intuition est ainsi fort peu rationnelle). Elles ne présupposent pas non plus l'existence d'une fin unique. C'est pourquoi le concept de loi « naturelle » a aussi quelque chose à voir avec une perspective cognitive. Il conduit à la question des droits « naturels » et à celle de la loi « positive », alliance d'une référence à des principes et à des visées pratiques.

Si l'un des principes de la loi est son caractère universel (application à tous dans les mêmes conditions de forme et de fond, en tous lieux et en toutes circonstances), il vient

⁴ S. Goyard-Fabre, article « loi », *Dictionnaire de philosophie politique*, PUF, 1996, pp. 355-360
Yvon PESQUEUX

se poser les problèmes d'application dans les conditions concrètes. C'est ce qui vient fonder les contours de la discussion qui apparaît aujourd'hui au travers de la question territoriale, critère dont la référence pourrait justifier des différences dans les mises en œuvre suivant des aspects tels que les conditions pratiques, les situations locales, l'état d'esprit du lieu, le degré de réactivité, la capacité d'auto-organisation, d'initiative, etc. La question de l'adaptation territoriale de la loi conduit à accepter l'idée de réponse spécifique suivant la nature des enjeux et des situations locales compte tenu de la légitimité néo-libérale accordée à la notion d'autonomie qui reconnaît l'existence éventuelle d'une évolution plus rapide aux sous-ensembles constitutifs de la société comparativement au cadre collectif public sans pour autant passer aux logiques de normes.

Les débats qui viennent d'être évoqués peuvent être considérés comme étant constitutifs de ce qu'il est aujourd'hui convenu d'appeler de la *hard law* (*framework*, cadre) qui, indépendamment de la substance juridique de la loi (qu'il s'agisse des pays de droit écrit dans la tradition qualifiée de « napoléonienne » ou de pays de droit coutumier dans la tradition qualifiée d'« anglo-américaine ») se distingue aujourd'hui de la *soft law*, même si une analyse un peu hâtive tend à ramener la *soft law* aux régimes juridique anglo-américains. Si elle en est redevable parce qu'elle s'y est développée, il faut en effet la situer sur un autre plan. La puissance de la *soft law* est en effet plus redevable des catégories du « moment libéral » et de leur américanité que de leur lien avec un système juridique donné. La *soft law* apparaît en effet au-delà des obligations légales, sur la base d'initiatives au départ purement volontaires, en liaison avec le thème du *lobby*. Il en va ainsi, par exemple, de la très curieuse substance juridique de la *Corporate Governance* alors même que tous les attributs de la juridiction des sociétés anonymes en permettent le fonctionnement dans le cadre de la *hard law*. A ce titre, la *Corporate Governance* constitue, en quelque sorte, la *soft law* de la *hard law* qui est celle qui régit le statut juridique des sociétés de capitaux. Mais la *soft law* est aussi autre chose qu'une forme de codification d'un jeu social puisque le substantif de *law* tend à lui conférer des attributs juridiques. La *soft law* se caractérise par des sources d'inspiration extra-juridiques (éthiques, par exemple) et une « codification – normalisation » qui vient lui donner une coloration juridique. Les sources d'inspirations se réfèrent souvent à des intérêts (prévenir le risque d'une crise de réputation par exemple). A défaut d'une réputation qu'elle peuvent légitimer, avec la *Corporate Governance*, les entreprises comme territoire institutionnel construisent les critères de légitimation de leur réputation.

C'est d'ailleurs à partir de cette dualité que s'est ancrée, depuis 2004, la thématique du *Doing Business* (et du *Creating Jobs*) de la Banque Mondiale⁵ qui fait entrer la perspective de l'efficacité économique du droit dans celle de la privatisation, visant là une des institutions centrales de toute société sur la base d'une perspective normative (le droit doit servir d'abord les intérêts des investisseurs, le marché étant considéré comme ayant valeur normative). Le *Doing Business* a tendu à générer une classification des droits sur la base du critère d'efficacité économique mesuré de façon empirique, ajoutant ainsi un critère supplémentaire (qu'elle suggère de rendre premier) aux distinctions culturalistes classiques (*Common Law*, droit « napoléonien », droit germanique, droit scandinave, etc.). On parlera alors d'*investment-friendly environment*, d'*international best practices*... et de productivité « agressive » du système juridique. Cette perspective est bien en relation avec des traits du « moment libéral » soulignés plus haut : utilitarisme, pragmatisme, positivisme. Le reproche générique adressé à cette perspective est d'être un processus d'auto-validation d'hypothèses normatives sous-jacentes dans une logique économique prescriptive. Au nom de cet économisme, le droit peut être considéré dans les catégories d'un système de production qui est considéré comme favorable à partir du moment où il maximise la richesse créée. Les études de cas et les analyses chiffrées prennent le pas sur toute autre considération, leur aspect apparemment « objectif » tenant lieu d'objectivité, le tout dans la logique non discutable du *benchmarking* entre des régimes juridiques. L'opportunisme est à la base de la conception de l'individu ainsi considéré, dans le droit fil d'un individualisme méthodologique réduit, les régimes juridiques étant considérés comme ayant pour objectif de réduire quatre types de coûts : celui du fonctionnement du système juridique, celui de l'imprévisibilité en matière de décisions juridiques, celui l'efficacité des ressources investies pour tromper le tribunal, celui de l'inefficacité de son adéquation aux changements économiques.

Différents arguments permettent en effet de critiquer cette perspective du *Doing Business* :

- C'est au nom de l'efficacité attendue du droit dans sa capacité à développer les affaires que, dans le droit-fil de l'Etat minimal, la Banque Mondiale fonde l'injonction à la simplification à la fois des procédures et du droit. Le droit s'inscrit

⁵ World Bank, *Doing Business in 2004: Understanding Regulation*, The World Bank, Washington DC et Oxford University Press, 2004

World Bank, *Doing Business in 2005 : Removing Obstacles to Growth*, The World Bank, Washington DC et Oxford University Press, 2005, traduction française : *Pratique des affaires en 2005 : éliminer les obstacles à la croissance*, ESKA, Paris, 2005.

La version de 2006 est consacrée au *Creating Jobs* et analyse les catégories du droit du travail voir aussi www.worldbank.org

Yvon PESQUEUX

dans la rationalité compte tenu des détours liés à la société, à la religion, à la culture, devenus « opiums » du peuple. Le droit y est finalement perçu comme une contrainte négative venant peser sur l'activité économique alors mise au centre de toutes les attentions. A l'inverse, un faible degré de réglementation est *a priori* considéré comme favorable au déploiement de l'efficacité. « *Common Law countries regulate the least. Countries in the French Civil Law tradition the most* »⁶. La *Common Law* se trouve implicitement dispensée de faire ses preuves dans la mesure où ce régime constitue le référentiel implicite alors que le *French Civil Law* le doit. Par conséquent, le « juge – fonctionnaire » se trouve stigmatisé.

- Cette conception contribue aussi au simplisme qui tend aujourd'hui, au nom du pragmatisme, à devenir une source majeure de légitimité.
- C'est la figure de l'investisseur qui se trouve représentée comme essentielle, conduisant à une normativité restrictive du droit mais dans une idéologie sécuritaire (des investissements !). Cette position se situe dans le droit fil des travaux de certains économistes cherchant à fonder l'existence d'une corrélation positive entre variable juridiques et variables économiques (sous le postulat de la supériorité du régime de *Common Law*)⁷.
- Dans la tradition de la conception libérale anglaise du XVIII^e siècle, tradition corrigée des aspects de la discrimination positive de la pensée néo-libérale américaine de la fin du XX^e siècle (avec les théories de l'équité), la perspective du droit est aussi d'en faire un droit éducateur des pauvres à accepter d'entrer dans la vie économique comme salariés ou comme entrepreneurs au nom de la valorisation de leurs intérêts et de leur propriété... dans le droit fil de l'idéologie propriétaire. La primauté accordée à l'individualisme prend le pas sur tout le reste.
- En cohérence avec l'acceptation dogmatique de la mondialisation, cette perspective devrait favoriser une convergence des droits. Mais elle acte aussi la supériorité de la place financière américaine et de ses catégories juridiques. Elle contribue donc à sa promotion.
- En favorisant les affaires, il s'agit de mettre en oeuvre la vulgate par laquelle la richesse des entreprises fait la richesse des nations. Le droit s'inscrit dans la logique du bénéficiaire qu'il devrait apporter aux individus.
- Compte tenu de cela, il est également mis en avant le respect du principe de liberté des Etats dans leur vocation à introduire une telle réforme du droit dans une logique où le changement institutionnel est considéré comme du changement organisationnel. Le document « éducateur » de la Banque Mondiale parle d'ailleurs

⁶ Banque Mondiale, *Doing Business*, 2004, p. XIV

⁷ cf. R. La Porta & F. Lopez-de-Silanes & A. Schleifer & R. Vishny, « Law and Finance », *Journal of Political Economy*, vol. 106, December 1998, p. 1113-1155

de pays « clients » et fonde une sorte de concurrence entre les pays dans leur capacité à attirer les investisseurs, faisant du droit un instrument de puissance.

La perspective du *Doing Business* se trouve très en porte-à-faux avec la conception française du droit qui en fait l'expression de la volonté générale dans le but de stabiliser les rapports entre citoyens au regard de concepts tels que le contrat, l'obligation, la société...⁸, concepts de légitimation plus qu'instruments de coopération entre les individus, instruments construits dans la logique de l'efficacité dans une sorte d'apologie de la flexibilité. Par la métrique qui est la sienne, le *Doing Business* aplatit les différences entre les systèmes juridiques et tend à considérer le droit, non comme une institution mais comme une accumulation de mesures éparses dans le projet de sa désinstitutionnalisation. M.-A. Frison-Roche souligne que « *la présentation ainsi faite du droit négligerait ce qui est sa raison d'être, à savoir l'institution de la personne, comme ce qui est à la fois commun à tous les êtres humains et incommensurable à chacun. Or, l'analyse économique du droit, et la théorie de la régulation qui en est proche, se passe de cette notion et en cela réduit l'être humain à sa naturalité, sa personnalité mise à nu, favorisant ainsi une emprise sans limite* »⁹. Une telle conception du droit ne se réfère pas à des valeurs autres qu'économiques et son aspect concret ne signifie pas qu'il prend en compte les situations concrètes. La représentation utilitariste du droit en fonde une « pseudo » neutralité. Elle favorise les régimes juridiques dans lesquels ce sont les parties qui assignent les témoins, contrôlent la procédure sur ceux où ce sont les juges qui jouent ce rôle au nom d'une supposée supériorité, au nom de l'efficacité et de la production décentralisée du droit. Les régimes de *Common Law* pourraient ainsi mieux répondre à la nécessaire incomplétude du droit.

Sa genèse relève d'une sorte de « calcul » dont les jalons peuvent être résumés de la manière suivante, ces jalons n'étant pas forcément formalisés dans l'ordre qui est présenté ici :

- évaluation de l'enjeu,
- évaluation de la zone de tolérance
- élaboration d'un premier type de réponse en termes de contrôle,
- formalisation de « l'esprit des lois » lié aux outils définis,
- mise en place d'un système de pilotage associé,
- ouverture sur la société civile, notamment aujourd'hui par la référence à des « parties prenantes », et non par référence au « Bien Commun »,

⁸ G. Canivet & M.-A. Frison-Roche & M. Klein, *Mesurer l'efficacité économique du droit*, L.G.D.J., Paris, 2005

⁹ G. Canivet & M.-A. Frison-Roche & M. Klein, *op. cit.*, p. 21

- communication des motivations éthiques, formulation qui est le plus souvent effectuée dans le cadre d'éthiques appliquées,
- canalisation de la communication par des dispositifs légaux sur les modalités de la communication (*advertising law*),
- canalisation de la communication par des dispositifs légaux applicables aux informations à communiquer (*disclosure law*),
- mise en place de système de couplage « communication – mise en œuvre ».

Valeur

P. Foulquié¹⁰ parle de valeur économique pour tout ce qui a « *la propriété de ce qui peut contribuer à la satisfaction des besoins des hommes* ». Toujours pour P. Foulquié¹¹, on entend par valeur « *tout ce qui réaliserait la nature propre de l'agent moral (valeurs idéales), ou cette réalisation elle-même* ».

Kant et Mencius parlent de la transcendance des valeurs comme nous le dit F. Jullien¹² : « *ce qui fait qu'un homme est prêt à sacrifier sa vie, plutôt que de transgresser son devoir, nous dit Kant (...) est qu'il a conscience alors de « maintenir » et « d'honorer » dans sa personne la dignité de l'humanité. Car il est deux sortes de « dignités » dit Mencius : les dignités naturelles, « conférées par le ciel » (l'humanité, le sens du devoir, la loyauté...) et les dignités sociales « conférées par l'homme » (prince, ministre, grand préfet...). Si l'homme peut souffrir de paraître à ses yeux indigne de vivre, poursuit Kant, c'est qu'il peut renoncer complètement à la « valeur de sa condition » (matérielle et sociale), mais non à la valeur de sa personne. De même, dit Mencius (...), le « désir de ce qui a de la valeur » est partagé par tous les hommes ; mais ces hommes attachent communément de la valeur à des éléments qui, tels les honneurs dont le prince nous comble ou nous dépouille, n'ont pas de « valeur authentique ». C'est « en eux-mêmes », en effet, que tous les hommes « ont de la valeur » mais bien peu s'en rendent compte. Ce qui, « à leurs yeux », transcende les valeurs morales est l'universalité ». L'universalité de la notion de valeur est donc fondée ici dans sa double dimension historique et géographique.*

Les domaines d'application de la notion de valeur sont très nombreux (économique, éthique, esthétique, etc.). De façon relative, la notion de valeur trouve ses fondements dans l'économique par référence à l'utilité. On retrouve la même idée dans le caractère

¹⁰ P. Foulquié, *Dictionnaire de la langue philosophique*, PUF, Paris, 1995, p. 749

¹¹ P. Foulquié, *op. cité*, p. 750

¹² F. Jullien, *Fonder la morale*, Grasset, Paris, 1995, p. 141

attachant d'une chose, mais dont la relation se trouve reposer sur un groupe social : l'intelligence est ainsi désirable, utile et possède alors une valeur. Plus globalement, c'est à ce sens-là que se rattache l'idée de valeur sociale. Au regard de cette conception, se trouve fondé le concept de valeur absolue, comme dans le domaine de l'éthique où ce concept tient une place essentielle dans la problématique de la moralité. Le concept de valeur se positionne enfin au regard du caractère d'une fin (être au service de telle valeur) qui peut être d'ordre esthétique, éthique, politique ou religieux. L'agent ajuste sa conduite à la fin à laquelle il s'astreint. L'action rationnelle en valeur se trouve ainsi commandée par la valeur exclusive poursuivie et se trouve ainsi au centre de la morale de conviction chez Max Weber (*Gesinnungsethik*) qui la distingue, par son caractère d'irrationalité, de l'activité rationnelle en finalité (*Zweckrational*).

Comme le souligne R. Ogien¹³, les énoncés en termes de valeurs peuvent être évaluatifs, prescriptifs (impératif de type « il faut », etc.) ou directifs et c'est ce qui fait toute la difficulté du concept. La perspective les concernant peut être aussi bien axiologique (à composante descriptive comme « courageux », « généreux », etc.) que normative (« bien », « mal », « meilleur », « pire », etc.).

Mais ce qui fonde la référence à des valeurs repose sur la difficile « association – dissociation » entre une acception cognitive de la valeur et une acception normative.

C'est P. Livet qui signe l'article consacré au concept de valeur dans l'*Encyclopedia Universalis*, et en souligne l'emploi le plus souvent au pluriel et constate ainsi que « *les individus agissent au nom de valeurs non seulement qui s'opposent, mais dont on peut se demander si elles sont comparables entre elles. Du coup, la suprême valeur n'est-elle pas la liberté, puisque c'est elle qui nous permet de choisir entre les autres valeurs ? (...) On trouve cette idée aussi bien chez un libéral comme Robert Nozick que chez un tenant de l'irréductibilité de l'éthique comme Emmanuel Lévinas. La différence est que, pour Nozick, je peux me reconnaître moi-même comme porteur de valeurs, alors que pour Lévinas, c'est toujours dans le visage d'autrui que je rencontre l'exigence de valeur* ». Il souligne aussi le contenu prescriptif de la référence aux valeurs mais dans une perspective plus large que celle de norme et de celle d'obligation, en particulier au regard de l'existence d'une sanction.

¹³ R. Ogien, article « normes et valeurs », *Dictionnaire d'éthique et de philosophie morale*, PUF, Paris, 1996, pp. 1052-1064
Yvon PESQUEUX

I. Sene¹⁴ se base sur la rationalité axiologique inhérente à la notion de valeur pour questionner la relation « moyens – fins », la fin étant considérée comme la valeur visée. Il signale les trois manières d'exercer sa rationalité, celle qui part des moyens pour aller vers les fins, celle qui remonte des fins vers les moyens et celle qui ne pose aucune hiérarchie entre moyens et fins. C'est ce qui le conduit à distinguer les valeurs objectales – positives avec les bienfaits et négatives avec les nuisances, chacune des postures conduisant à la « figure du bon » et à la « figure du mauvais » – valeurs attachées aux objets, des valeurs relationnelles – ou solidarités pouvant prendre la forme de l'inclusion (agrégation) ou de l'exclusion (ségrégation) – et des valeurs politiques qui décrivent la direction que doit prendre l'agencement des bienfaits (ou des nuisances) et des solidarités (qu'il s'agisse d'agrégation ou de ségrégation). C'est du jeu relatif entre les figures du bon et du mauvais, l'agrégation et la ségrégation que naissent, à ses yeux, les figures du bien, du mal et de l'absurde. La co-valorisation « agrégation – bienfait » conduit à la figure du bien, la co-valorisation « bienfaits – ségrégations » (cf. bœuf aux hormones) ou encore « nuisances – agrégation » (cf. Nike et esclavagisme moderne) à la figure du mal et la co-valorisation « nuisances – ségrégation » à la figure de l'absurde.

Les normes sont obligatoires dans leur domaine d'application, alors que les valeurs indiquent seulement ce qui est préférable ce qui autorise le fait d'être plus ou moins en accord avec les propositions évaluatives. Les valeurs se situent ainsi dans le registre du prédicat ou de la préférence et ancrent le concept dans le cadre d'une théorie des choix. Mais il faut aussi parfois reconnaître que la norme implique un jugement de valeur et que certaines valeurs sont liées à des obligations de même que les normes sociales admettent des exceptions venant poser la question de la déviance. J. Habermas note que les valeurs débordent le domaine de la théorie du choix rationnel, en distinguant les valeurs épistémiques (vérité, rationalité cognitive), le domaine de l'utilité technique, celui des interactions stratégiques (rationalité instrumentale), le domaine du normativement juste et celui de l'expression authentique (appartenant tous les deux à la rationalité communicationnelle).

Les valeurs sont rendues intelligibles par les discours que l'on fait sur elles et on peut, avec O. Galatanu¹⁵, classer les discours sur les valeurs en deux catégories :

- Les discours de description, voire de théorisation et de transmission des valeurs,

¹⁴ I. Sene, « Comment repenser la valeur ? Petite axiologie face aux questions de l'écologie et de l'immatériel », 3^e Congrès de l'ADERSE, Lyon, 18-19 octobre 2005

¹⁵ O. Galatanu, « La construction discursive des valeurs » in *Valeurs et activités professionnelles*, J.-M. Barbier (Ed.), L'Harmattan, Paris, 2004
Yvon PESQUEUX

- Les discours « édifiants » qui vont porter sur les représentations mentales des émetteurs et des récepteurs de ces discours, à visée performative.

F. Chatel¹⁶ consacre un article de l'*Encyclopedia Universalis* à la question spécifique du rapport « normes – valeurs sociales ». « *Dans le langage sociologique, une norme constitue une règle ou un critère régissant notre conduite en société (...) La norme acquiert une signification sociale dans la mesure où, comme le fait ressortir le terme de culturel, elle est jusqu'à un certain point partagée (...) Les normes représentent des attentes collectives liées à l'éventuelle application de sanctions qu'elles ont tout à la fois pour objet de spécifier et de justifier. Les normes définissent le comportement approprié, au niveau des usages, ou la conduite requise, au niveau des moeurs et des lois ; elles impliquent donc l'existence de principes plus généraux à la lumière desquels leurs prescriptions et leurs interdits peuvent être légitimés. C'est à ces principes qu'on tend à donner, dans la sociologie contemporaine, le nom de valeurs* ». La norme est prescriptive là où la valeur est la base d'un jugement. La norme est un mode d'incarnation des valeurs et ce sont elles qui fondent les modalités d'un contrôle social au regard de la conformité aux normes, fixant donc les limites de la déviance¹⁷. La norme pose le problème de son intériorisation au-delà du calcul.

F. Chatel va donc poser la question de la déviance. Et, se référant à R. K. Merton, il souligne la différenciation entre buts culturels et moyens institutionnalisés, c'est-à-dire, en fait, entre valeurs et normes, la déviance résultant d'un écart entre les idéaux culturels proposés aux agents et les modèles légitimes de conduite. La primauté accordée aux idéaux culturels conduit à l'émergence de modes plus efficaces d'obtention des objectifs culturellement valorisés (l'innovation sociale). C'est dans cette perspective que viennent s'ancrer les modes d'adaptation individuelle tels que la résistance, l'évasion par abandon des valeurs et des normes, la rébellion qui, pour sa part, correspond à un effort de remplacement des valeurs et des normes rejetées par un système culturel et normatif. Un autre point d'entrée sur les figures de la déviance repose sur la relation entre l'intention et l'acte c'est-à-dire les motifs et le comportement observable. La conduite peut ainsi être perçue par autrui comme déviance, sans être pour autant sous-tendue par des motifs du même ordre (par exemple dans le cas des injonctions paradoxales). Ce sont aussi les motifs qui peuvent être déviants, sans pourtant se traduire dans un comportement considéré comme tel. Il faut enfin souligner l'intérêt de la distinction entre la déviance comme fait et sa perception dans la mesure

¹⁶ F. Chatel, article « normes et valeurs sociales », *Encyclopedia Universalis*

¹⁷ H. S. Becker, *Outsiders*, A.-M. Métaillé, Paris, 1985

où, ce qui compte aussi, c'est la réponse suscitée de la part des autres membres du corps social dans une perspective interactionniste. C'est cela qui permet de remettre en cause le déterminisme normatif.

Les valeurs ne se réduisent pas à nos désirs, ce qui justifie la division entre les faits et les motivations poussant à agir, entre les croyances et les désirs. La motivation s'inscrit-elle en dissociation avec la loi morale ? La motivation implique que l'on se place dans la position du « je » sur la base d'une perspective internaliste, là où la loi morale dessine les contours d'une perspective externaliste.

Face au subjectivisme, on peut avoir trois attitudes :

- reconnaître un statut fragile aux valeurs (dans nos pratiques, nous montrerions une « sensibilité » aux valeurs, tout comme nous sommes sensibles à des couleurs ou des formes),
- se résigner à cette situation et en tempérer l'absence d'objectivité par le recours à un accord intersubjectif comme chez J. Habermas.
- reconnaître la relative autonomie des valeurs par rapport aux sujets du fait de leur statut d'entités sociales. *« La société s'impose aux individus, ses valeurs aussi. On rapproche alors la notion de valeurs de la notion de normes sociales ».*

P. Livet aborde donc la question de la disjonction des contextes de valeurs à partir de l'expression de « sphères de justice » de M. Walzer et de celle de « cités » de L. Boltanski & L. Thévenot.

Une des questions relatives aux valeurs est donc celle de l'existence d'une pluralité ordonnée des valeurs : l'agréable (les valeurs liées au fonctionnement d'un organe de sensibilité particulier), les valeurs vitales (l'accroissement de la vie, donc aussi ce qui est « noble »), les valeurs spirituelles (le beau, le juste, le vrai) et la valeur suprême (le sacré). C'est ce qui conduit à évoquer la différenciation possible des valeurs sur la base du critère de transposition dans d'autres contextes que celui du jugement de valeur initial, et le degré de convergence qu'elles requièrent pour fonder une communauté de jugements. C'est la perspective contextuelle qui interfère ici dans la mesure où le concept de valeur fonde la dialogique « valeurs personnelles – valeurs impersonnelles ».

C'est le triomphe de l'économie de marché qui a forgé la croyance en la primauté accordée à la valeur d'échange qui, contrairement à la valeur d'usage qui tient à la spécificité des objets et à ce qu'on peut en faire, propose une perspective générale. C'est aussi la valeur économique qui permet d'ancrer le concept dans la dualité « utilité –

préférence », « objectivant » en quelque sorte une perspective subjective à partir d'une règle d'ordre fondant la rationalité du choix. « *On est donc en présence d'une théorie relativiste, qui n'a pas besoin de fixer un repère extérieur aux agents* » nous dit P. Livet.

Il pose enfin la question de savoir si le système des valeurs est une construction plausible dont la réponse dépend de la liaison établie entre les faits et les valeurs. Il s'agit ici de mieux cerner les raisons qui permettent de changer nos positions et qui dépendent de notre façon de définir ce qui est important et ce qui ne l'est pas. C'est ce qui conduit à examiner le statut d'une approche émotionnelle de l'expérience de valeur. Comme le souligne P. Livet, « *l'intérêt d'une telle perspective est de pouvoir établir une analogie entre sentiment de valeur et jugement vrai, et donc de pouvoir dire en quoi un sentiment de valeur est ou non justifié : il faut que la situation possède cette propriété axiologique (...) On parlera ici de « légitimité » du rapport entre l'objet de l'expérience de valeur et le contenu du sentiment de valeur. Dans les deux cas, on vise la relation du sujet à une valeur qui ne dépend pas de lui* ». Mais les valeurs se distinguent des émotions, ces dernières étant liées à une différence de la situation observée avec nos attentes implicites, même si la répétition de la situation peut modifier progressivement nos attentes. Il y a en effet des attentes qui « résistent ». De plus, s'attendre à ce qu'une situation présente une valeur est avoir une attente de second degré là où les émotions sont de l'ordre de la réaction.

D'où les questions posées par P. Livet :

- Peut-on considérer les valeurs comme reposant sur des propriétés indépendantes de nous ? Nous prenons alors conscience de nos valeurs en confrontant nos attentes à l'épreuve des faits conduisant (ou non) à leur révision.
- Les valeurs sont-elles relatives à des cultures incomparables entre elles ? Cette question pose celle du relativisme et du thème de l'acculturation comme mode de révision. De plus, la sensibilité aux valeurs a vocation à évoluer avec l'expérience dans le temps.
- Existe-t-il une rationalité des valeurs, une rationalité axiologique qui soit parente mais différente de la rationalité instrumentale, c'est-à-dire celle qui se borne à ajuster les moyens aux fins ? C'est là que l'on se trouve confronté à la notion d'épreuve.

La difficile articulation « normes – valeurs » peut ainsi être considérée à partir de la dualité fonctionnalité (au regard des normes) et idéalité (au regard des valeurs).

Normes

Les normes sont des instruments de gouvernement « dépolitisés », dont la prolifération actuelle marque le mouvement de re-régulation libérale (recherche d'un agonisme) et qui constituent le centre des politiques décisionnelles privées et publiques. Ces normes-là servent à produire de l'information qualifiante (des certifications, accréditations, évaluations) dans la perspective de fonder une régulation (cf. pas une réglementation), c'est-à-dire des modalités de fonctionnement non « réglées ». La conséquence en est le développement de liaisons dangereuses entre normes et règles car des règles (au sens strict de règlement) se réfèrent à des normes qui visent, pour leur part, à fonder la dynamique d'une régulation. C'est d'ailleurs ce qui conduit à la question de savoir si une norme peut être considérée comme un modèle.

La référence à des normes indique l'importance de la normalisation aujourd'hui avec :

- Des lieux d'institutionnalisation (mais sans contrôle démocratique ou à contrôle démocratique « affaîssé ») : AFNOR, UE, etc.
- Le problème du poids majeur des parties intéressées dans la fixation des normes (au regard, en particulier, de l'absence de la prise en compte d'une volonté générale et de toute preuve de leur représentativité),
- Le problème de leur information et de leur expertise (importance des données scientifiques et techniques comme critère de rationalité dans la fixation de la norme),
- Le consensus comme principe politique de construction de la norme,
- L'application « volontaire » et contrôlée par un tiers auditeur omniscient.

La normalisation se réfère à un contexte professionnel sur la base de deux moments :

- Le moment de la production auto-centrée de la norme qui repose sur des modèles de connaissance et de reconnaissance sur la base de la rationalisation d'une imagination pragmatique. La rationalité contextualisée est mise en avant ainsi que la référence à l'expérience.
- Le moment où la norme est rendue publique, la référence étant celle de la communication d'une vision professionnelle structurée dans un cadre discursif qui permette le transfert du fait de la construction d'une objectivité par référence, là aussi, à l'expérience. C'est en cela qu'il est question, avec la norme, de la création d'une connaissance organisationnelle. La rationalité dont il est question ici est pourtant a-contextualisée puisqu'il s'agit de communiquer.

Une norme est aujourd'hui « *un document déterminant des spécificités techniques de biens, de services ou de processus qui ont vocation à être accessibles au public, résultent d'un choix collectif entre les parties intéressées à sa création et servent de base pour la solution de problèmes répétitifs* »¹⁸. L'ISO définit la norme comme un « *document établi par un consensus et approuvé par un organisme reconnu, qui fournit, pour des usages communs et repérés, des règles, des lignes directrices ou des caractéristiques, pour des activités ou leurs résultats, garantissant un niveau d'ordre optimal dans un contexte donné* ». La norme concrétise la volonté d'un groupe de définir un référentiel commun, public et reconnu et, pour ce qui concerne le monde économique, de faciliter les relations « clients – fournisseurs ». C'est donc un mode de publicité (au sens de « rendre public »). La norme pose le problème de sa mise en œuvre, mais elle fournit une référence commune destinées à faciliter le processus de communication (cf. J. Habermas¹⁹).

Le terme de *standard* est commun à la norme et au standard en anglais alors que l'on distingue les deux notions en français. Un standard résulte d'un acte unilatéral et émerge « *au travers de la médiation des processus de marché : c'est la dynamique d'adoption des acheteurs sur un marché qui aboutit finalement à sélectionner, parmi la diversité des alternatives technologiques possibles, un ou plusieurs standards qui subsisteront* »²⁰. Le standard est plus assimilé à un processus réactif de consensus du monde économique ou du monde technique. Il répond, non seulement à des impératifs de communication mais également à des impératifs de vitesse. Le dictionnaire Larousse définit le standard comme un modèle, un type, une norme de fabrication, de production. Il recouvre un ensemble de recommandations développées et préconisées par un groupe d'utilisateurs. La notion de « standard ouvert » recouvre l'idée de communication.

Il est par contre difficile de traiter du standard ainsi compris sans se référer à un type de standard très particulier avec la notion de *best practice*, référence courante aujourd'hui. Il faut d'abord remarquer que la notion se réfère à un jugement de valeur qui permette de distinguer les *best practices* de celles qui le seraient moins, voire carrément des *bad practices*. Le référentiel de la *best practice*, c'est-à-dire ce qui fonde le jugement de valeur, est le plus souvent ambigu. Il se réfère à la fois à des référentiels « externes » à l'organisation (un corpus normatif) et à un référentiel « interne » issu du jugement de la direction générale. La notion de *best practice* est donc soumise à un double jugement de valeur, la référence « externe » étant considérée comme plus « éloignée » que la

¹⁸ B. Lelong & A. Mallard, « Dossier sur la fabrication des normes », *Réseaux*, vol. 18, n° 102, 2000, p. 11

¹⁹ J. Habermas, *Ethique de la discussion*, Cerf, Paris 1992

²⁰ B. Lelong & A. Mallard, *op. cit.*, p. 20

référence interne. Le versant *practice* de la *best practice* vise un projet de routinisation de ladite pratique sans pour autant que la notion de soit réellement définie si ce n'est au travers de l'idée d'un état de l'art (standard) à la fois « en situation » et « hors situation ». La *best practice* se repère en effet « en situation », donne lieu à codification et jugement « hors situation » pour être re-socialisée « en situation » sur la base d'un double exercice : une promotion de la *best practice* et un dispositif de persuasion dans le but d'en faciliter l'adoption. Le projet de l'adoption *best practice* est celui des isomorphismes (coercitif, mimétique et normatif) pour reprendre la classification de P. J. DiMaggio & W. W. Powell²¹ par exercice d'un volontarisme managérial contribuant d'autant mieux à la légitimation du despotisme éclairé de la direction. La notion de *best practice* est supposée être fondée en raison par stimulation d'une xénomanie (la *bad practice* étant, pour sa part, et toujours en raison, rejetée par xénophobie). Avec la *best practice*, il est donc question d'un « atavisme » organisationnel de type « réflexe » pour le moins ambigu. Comme avec la norme, il est toujours question de rendre publique (à l'intérieur de l'organisation) une norme privée (celle de la direction) avec l'ambiguïté d'une stimulation « réflexe » en raison puisqu'il ne saurait être question de faire autrement tant cela est évident. Avec la *best practice*, on retrouve donc la tension « hétéronomie – autonomie ». Mais une autre dimension interfère avec celle-ci, celle du jeu « allomorphisme – isomorphisme » qui repose, pour ce qui est de l'allomorphisme, à un référentiel « externe » et, pour ce qui est de l'isomorphisme, sur cet « atavisme » organisationnel dont il était question plus haut.

Le label est au plan commercial ce que le standard est à l'organisation. En créant la distinction, le label est un moyen de construction des barrières à l'entrée.

Il est toutefois important de souligner l'imprécision des référentiels normatifs éventuels dont les catégories « pures », celles de la normalité fonctionnelle, celles de la normalité statistique et celles de la normalité sociale et culturelle ont tendance à se mélanger.

Pour leur part, H. Savall & V. Zardet²² proposent une classification des logiques de normalisation sur la base de ce qu'ils qualifient de « tétra normalisation » qui désigne les quatre grands pôles de normes correspondant aux grands enjeux, souvent contradictoires que constituent les échanges commerciaux (OMC, etc.), les conditions sociales (BIT, etc.), la sécurité comptable et financière (IASB, IFRS, etc.), la qualité et l'environnement (ISO, etc.). Les auteurs proposent deux hypothèses pour expliquer la

²¹ P. J. DiMaggio & W. W. Powell, « The Iron-Cage revisited : Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Field », *American Sociological Review*, vol. 48, 1983, pp. 147-160

²² H. Savall & V. Zardet, *Tétranormalisation, défis et dynamiques*, Economica, Paris, 2005

dynamique de ces normes, celles des fonds de commerce liés à chacune de ces logiques normatives et celle de la responsabilité sociale des entreprises. Ils partent également de l'idée de l'accélération de la péremption des normes internationales pour expliquer l'élargissement de la référence à des normes du fait, par exemple, des manœuvres institutionnelles et concurrentielles pour défendre les positions nationales et pour rétablir la confiance (scandales comptables et financiers), de la péremption (exemples de l'ISO 9000 et des politiques de qualité totale et multiplication des autres normes ISO à la fois complémentaires et concurrentes, comme l'ISO 14 000), de la volonté des dirigeants des entreprises multinationales de faire de leurs normes privées des normes publiques, etc. Ces aspects conduisent à la prolifération des normes, institutions et organismes, à des conflits, concurrences et hiérarchies des normes, à leur application partielle et discordante, à des infractions, des pratiques frauduleuses et détournements des normes, à des sanctions financières ou pénales irrégulières et inévitables. La notion de « tétra normalisation » prend également en compte les deux pôles « baladeurs », celui des normes sanitaires et scientifiques, d'où le désengagement des Etats par création d'institutions de proximité et de partenariats « public – privé » afin de participer au processus de normalisation. Le développement de marchés de la normalisation et le mimétisme dans l'application des normes offrent la possibilité de construire des barrières à l'entrée. Il se produit d'ailleurs une forme de contagion normative. La norme peut alors être considérée comme un « méta » produit, enjeu de dynamiques concurrentielles et d'incompatibilités momentanées (exemple de l'ISO 9000 et de l'EFQM). Elle devient à la fois règle du jeu et produit conçu et vendu par des agents économiques dont elle constitue le fonds de commerce (exemple de l'audit comptable, de l'audit social, de l'assistance aux pays en développement, des organismes certificateurs et auditeurs qualité & environnement, etc.). La norme sert de base à une labellisation foisonnante : label de garantie des produits non fabriqués par des enfants, prix, qualité, labels sectoriels, professionnels, TOEFL pour l'anglais, etc. Elle tend aussi à polluer l'univers décisionnaire en influençant en termes d'objectifs et de contraintes la réflexion stratégique et le pilotage opérationnel des organisations. Elle est souvent « parachutée » sans accueil organisationnel d'où l'ambiguïté voulue de son contexte d'application, une consommation de valeur, des coûts cachés, la création de risques. La norme devient aussi un instrument d'ingérence chez les fournisseurs et sous-traitants, en permettant la mise en œuvre d'une véritable surveillance technologique, organisationnelle et économique et constituant la base de revenus récurrents pour l'audit. Elle développe la suspicion des agents organisationnels et, en même temps, la surabondance des pratiques dérogatoires. La conformité attendue est aussi souvent très proche du conformisme, conduisant alors à réduire l'innovation, voire à un véritable

désarroi des agents organisationnels. Dans le cas d'une hétéronomie rigoureuse introduite par la norme (et les protocoles qui y sont associés, comme c'est parfois le cas avec la norme ISO 9000) on peut même être amené à parler de guidance, notion tirée du champ lexical de la religion.

L'environnement institutionnel s'en trouve affecté avec :

- La propension des institutions, administrations et organismes publics à externaliser la construction des normes à des groupes d'experts (les agences, par exemple) et donc, par là même, de mettre en question leur dimension institutionnelle (omniscience) et / ou de son application (audit),
- La configuration de territoires institutionnels trans-nationaux,
- L'éclosion de sources hybrides (du public et du privé) comme sources de normalisation (alors plus aisément manipulables, en particulier par les *lobbys* qui y sont présents),
- La floraison d'organismes d'accréditation, de certification, de qualification des produits ou des compétences,
- La multiplication des agences de notation financière, sociale, sécurité, environnement,
- La prolifération des organismes de contrôle privés et publics,

bref, la construction d'une idéologie du contrôle et de la compétition construite au regard des normes qui lui servent de référence, conduisant en outre à laminer la mise en œuvre des politiques publiques (exemple des « contre » études médiatisées, etc.) par exacerbation des dilemmes du type « développement économique – protection de l'environnement » du fait de conflits de hiérarchie entre les normes (internationales, sectorielles, nationales, etc.).

C'est donc la référence à la norme qui conduit à la tension entre conformité et transgression, voire déviance.

Règle

L'idée de règle renvoie à celle de conscience car une règle n'est que règle consciente. Ce qui distingue la règle de l'habitude c'est qu'il est nécessaire de connaître les règles pour s'y conformer. A la frontière entre les deux notions de règle et d'habitude, quand on parle de règles de bienséance, il est implicitement fait référence au fait que les membres du groupe les perçoivent et se sentent obligés de s'y conformer. Une règle « oblige » en

effet l'agent à s'y conformer et se distingue, à cet égard, de l'axiome et du postulat qui relèvent plutôt des prémisses du raisonnement.

La règle indique aussi le comportement à avoir dans des circonstances précises et n'a pas de valeur universelle. Il n'y a donc pas de règle générale au sens strict du terme mais, pour ce qui concerne le domaine de l'éthique, des lois morales dans ce cas-là. La règle s'applique dans les limites d'une situation, mais dont la circonstancialité se trouve être relativement stable. A la limite de la circonstancialité de la règle, se trouve la convention. La règle va donc osciller entre la convention aux fondements purement formels et la référence aux situations. Elle possède à la fois la fonction arbitraire d'une règle du jeu et celle, rationnelle, de porter du sens.

Mais il faut néanmoins souligner l'existence de règles qui régissent les comportements de façon normative (l'exemple de la prohibition de l'inceste, qui joue un rôle si important dans le caractère universel du concept ethnologique de culture en est un exemple). Elles régissent le comportement de façon normative et sont essentielles dans la définition des faits institutionnels. Mais le concept de règle comporte aussi l'idée de l'imitation, légitime et inviolable, dont l'impact dans l'univers esthétique est très important (être artiste est ainsi en quelque sorte faire comme cela doit être fait). C'est aussi plus généralement la référence légitime à l'état de l'art. Enfin, sur le plan linguistique, le statut de la règle est tout aussi intéressant à mettre en évidence dans la mesure où il ne pourrait y avoir de langue sans règle.

Se référer à la règle, c'est donc se poser la question de ce qui est régulier et irrégulier. Il est à ce titre important de distinguer le malsain de l'irrégulier. Chez E. Durkheim²³, l'anomie apparaît quand la transgression perd de vue la règle, comme s'il y avait absence de règle. La désobéissance à la règle se distingue également du désordre (qui s'oppose à l'« ordre ») et dont l'issue de revenir à un ordre.

Audit

La norme NF EN ISO 19011 le définit, de façon restreinte, comme un « *processus systématique, indépendant et documenté en vue d'obtenir des preuves d'audit et de les évaluer de manière objective pour déterminer dans quelle mesure les critères d'audit sont satisfaits* ». Pour l'IFACI, de façon plus large, « *l'audit interne est une activité indépendante et objective qui donne à une organisation une assurance sur le degré de*

²³ E. Durkheim, *De la division du travail social*, PUF, Paris, 1998 – *Le suicide*, PUF, Paris, 1983
Yvon PESQUEUX

maîtrise de ses opérations, lui apporte ses conseils pour les améliorer et contribuer à créer de la valeur ajoutée. Il aide cette organisation à atteindre ses objectifs en évaluant, par une méthode systématique et méthodique, ses processus de management des risques, de contrôle et de gouvernement d'entreprise en faisant des propositions pour renforcer leur efficacité ». L'audit est ce qui va venir attester la conformité (en particulier à la norme).

Conformité, conformisme, déviance et transgression

Il est important de mettre au regard de la norme et de la règle, aussi bien le processus d'adhésion (dans sa version standard – la conformité tout comme dans version intégriste – le conformisme) que le processus de déviance au travers de l'acte de transgression. La conformité est en effet ce qui va fonder l'acte de ressemblance, et donc quelque part les perspectives de l'institutionnalisation de même qu'inversement, l'acte de dissemblance et les perspectives de la déviance, compte tenu (ou non) les logiques de récompense (au nom de la conformité) et de sanction (au nom de la transgression). Il est important de souligner l'impact de ces aspects (conformité, conformisme, déviance, transgression) dans le processus d'identification de l'individu au groupe. C'est aussi la référence à ces deux aspects qui fonde les tensions « contrôle – discipline » et « coopération – contrainte » dont l'issue ne va pas de soi. En effet, comme le souligne F. Bourricaud²⁴ : *« la conformité n'est donc pas assurée par l'application mécanique de la contrainte et elle ne résulte pas infailliblement d'un calcul sur le résultat duquel des individus, pesant chacun son intérêt, se seraient mis d'accord »*. Avec cet ensemble de notions, il est important d'ajouter l'intercession des convictions et la référence à une autorité d'arbitrage.

La déviance se définit rapidement comme un écart à la norme mais laisse ouverte la question de ses fondements. Il en va ainsi de l'escapisme qui peut se définir comme *« la décision de se soustraire à une société, tenue pour illégitime et pourtant trop forte pour qu'on lui résiste, est susceptible de prendre des formes différentes. Il peut être strictement individuel (« pour vivre heureux, vivons cachés »), ou au contraire s'étendre au comportement d'un groupe tout entier, qui cherche avec plus ou moins de bonheur à se soustraire aux pressions d'un milieu hostile, par exemple en s'y fondant au moins en apparence »*²⁵. Il en va également du *coming out* par exemple, mais on entre alors là dans une perspective communautarienne voire communautariste. Mais la déviance se

²⁴ F. Bourricaud, article « conformité et déviance », Encyclopedia Universalis, 2005

²⁵ F. Bourricaud, *op. cit.*

fonde aussi au regard de la figure du rebelle qui s'en prend au système de normes et / ou au système de valeurs, ces deux aspects permettant de distinguer le révolté du révolutionnaire. Le révolté, tout comme le rebelle, se confronte séparément des autres à des normes ou à des valeurs sans établir de liens entre elles tandis que le révolutionnaire s'attaque, entre autres, aux principes réunissant normes et valeurs de façon globale. Le délinquant s'écarte volontairement des normes pour les contourner à son strict profit. Mais la déviance naît aussi de l'ambiguïté des normes qui ouvre alors le champ des interprétations (et donc des comportements) possibles. La notion est contiguë à celle de marginalité et peut déboucher sur la délinquance. C'est avec cette acception que l'accent est mis sur l'importance du « milieu ». Son origine peut être considérée comme relative à une initiative individuelle (du fait de l'exercice de la volonté), à l'impossibilité individuelle à ce conformer à la norme (pour des raisons cliniques) mais aussi fonction du regard porté par le groupe « conforme ». Dans ce dernier cas, la déviance peut être considérée comme une diversion par rapport à la conformité. Comme le souligne J. Selosse²⁶, « aucune conduite n'est déviante en soi, c'est la signification qu'on lui prête en fonction de critères normatifs individuels et sociaux qui lui confère ce caractère ». Le déviant est donc perçu en tant que tel et rejeté par les groupes sociaux dominants, quitte à rejoindre le groupe des déviants, groupes à forte cohésion. Pour sa part, L. Sfez²⁷ distingue la déviance « normale » ou fausse déviance (individus membres d'un sous-système 2 prétendument déviant au regard des catégories d'un sous-système 1 tout en lui étant indispensable – la prostitution, par exemple) des déviations partielles (de type 1 par remise en cause d'un ou de plusieurs sous-systèmes sans remise en cause des rapports dominants et de type 2 qui remet en cause les rapports de production) de la déviance totale où la distance est insurmontable). G. Lapassade²⁸ situe la déviance en tension avec la pression vers l'uniformité et signale l'ambiguïté du rapport à la déviance qui oscille entre le rejet et le regret des apports que le déviant apporte au groupe qui le rejette.

La transgression, pour sa part, peut être assimilée au processus de déviance, mais ne prend sens qu'au regard des autres termes possédant le suffixe « -gression » : la régression qui est un retour en arrière, la progression, qui est un mouvement en avant, la digression, qui marque l'éloignement de la norme, sans jugement de valeur et l'agression qui est une manière violente d'imposer sa norme (ou de réagir au fait que l'Autre tente de vous imposer la sienne). La transgression est marquée par le jugement

²⁶ J. Selosse, article « déviance », R. Doron & F. Parot (Eds.), *Dictionnaire de psychologie*, PUF, Paris, 2003

²⁷ L. Sfez, *Critique de la décision*, Presses de la Fondation nationale des sciences Politiques, Paris, 1992 (4^e ed.)

²⁸ G. Lapassade, *Groupes, organisations, institution*, Economica, Paris, 2006

normatif sur le dépassement des limites au regard de la dualité « permis – interdit » dans la perspective de déplacer ces limites. Elle contient donc l'idée de dépassement.

La conformité passe par l'intériorisation de la norme là où le conformisme passe par la dépendance et, dans les deux cas, il est bien question d'identification. La conformité à la norme pose la question de la transgression acceptée : la dérogation. Et à la boulimie des normes du « moment libéral » correspond la boulimie des demandes de dérogation. A. Orléan²⁹ met l'accent sur le mimétisme comme levier du conformisme. Il distingue trois types de mimétismes : le mimétisme normatif qui a pour but de ménager la désapprobation du groupe, le mimétisme auto-référentiel qui est de nature plus identitaire ou alors de nature mécanique (préjugé) et le mimétisme informationnel qui se réfère à l'action des autres comme étant de valeur supérieure.

Ethique et morale

J. Russ positionne l'éthique face au concept d'ataraxie (absence de trouble) : l'ataraxie est vue comme l'état de sagesse idéal. Les positions actuelles voient en l'éthique le fondement d'une « science de la liberté ». C'est un corpus de règles qui s'imposent à une communauté mais c'est aussi une auto-normalisation (auto-référencialité de l'éthique) assortie d'une auto-sanction (pas de dispositif « externe » équivalent à la justice par rapport à la loi). L'éthique n'a pas de territorialité (elle est a-sociale par nature) et se réfère à des valeurs non dites (implicites). Elle n'est ni universelle (comme la morale) ni territoriale (comme la loi) mais identitaire. Il n'y a pas de contenu qui préexiste à l'acte d'énonciation, ni de mémoire. C'est un acte créateur de « rupture » avec le passé. L'éthique devient alors une sorte de méta-morale et acquiert une vocation pratique. (J. Russ³⁰: « *L'éthique est en fait une déconstruction : elle déconstruit les règles morales habituelles et tente de trouver une rationalité dans la conduite* »). L'éthique est donc vue comme une démarche de questionnement sur les fins de l'action et sur les principes moraux et non simplement un mode comportement face à des fins données. M. Canto-Sperber³¹ souligne qu'il n'existe aucune différence entre le mot « éthique » et le mot « morale ». Ethique vient de *êthicos*, adjectif qui qualifie un certain type de recherche ayant trait à l'action humaine, ce terme ayant lui-même une double étymologie puisqu'il signifie « la coutume » et « le caractère ». Mais il est difficile d'aborder les deux termes d'« éthique » et de « morale » sans tenir compte de leur usage.

²⁹ A. Orléan, « Psychologie des marchés, comprendre les foules spéculatives » in J. Ravereau & J. Trauman (Esd.), *Crises financières*, Economica, Paris, 2001, p. 105-128

³⁰ M. Bonnafous-Boucher, « Entretien avec Jacqueline Russ », *Ethique des affaires*, n°2, Paris 1995

³¹ M. Canto Sperber, « Ethique et morale », séminaire ANVIE, Paris 1999

Le terme « morale » a souffert d'un certain discrédit au cours des dernières décennies, car il renvoyait aux notions de « moralisation » ou de « normalisation ». La volonté d'émancipation personnelle qui caractérise l'après Deuxième Guerre Mondiale a contribué à le disqualifier. Lorsqu'un certain nombre de préoccupations normatives sont revenues sur le devant de la scène à la fin des années 80, c'est plutôt au terme « éthique » que l'on s'est référé. Mais quelles que soient les définitions conférées aux termes « éthique » et « morale », qui autorisent évidemment une certaine plasticité, ces définitions ne sont pas tout à fait arbitraires.

La philosophie définit la morale comme « l'ensemble des obligations qui s'imposent aux êtres humains », ce qui met en évidence son caractère impératif. Ces obligations s'imposent quelles que soient les tendances, les besoins, les désirs, les aspirations des êtres humains, et d'une certaine façon, elles contraignent l'expression que peuvent souhaiter prendre ces aspirations. Elle est de l'ordre de la conscience et possède une vocation à l'universel (l'ensemble de la communauté humaine). Elle n'est ni territoriale, ni spécifiée. Les fondements de la morale ont été une interrogation constante des philosophes et l'on distingue classiquement le fondement ontologique (transcendantal, religieux) du fondement empirique.

La fondation transcendantale (Kant) part de l'existence du devoir comme fait « universel » à partir de la notion d'impératif catégorique (ce qui est effectué par devoir) par référence à la loi universelle, notion qu'il distingue de l'impératif hypothétique (ce qui est fait conformément au devoir sur la base d'un raisonnement « si ... alors » et qui se réfère à une maxime subjective, une intention) qui est du domaine de l'éthique, de l'amoral, de l'impératif catégorique « dérivé », les deux (impératif catégorique et impératif hypothétique) s'opposant à l'immoral (ce qui est contraire au devoir) ; ce fondement, par opposition au précédent (hétéronomie), conduit à une morale de l'autonomie.

Les philosophes du soupçon, quant à eux, proposent une origine empirique à la morale, Marx avec l'idéologie, Nietzsche avec le biologique et Freud avec l'inconscient et la dualité « désir – loi » qui opère entre le « ça » et le « surmoi ». Ces univers indiquent non pas ce qui est mais ce qui doit être.

Ethique et normativité

La référence à l'éthique conduit à considérer que l'Être humain possède des ressources de normativité qui ne se réduisent pas au respect des valeurs universelles (qui sont, pour leur part, de l'ordre de la morale). Dans de très nombreuses situations, nous sommes en effet obligés d'agir en fonction de tendances ou d'obligations intérieures dont aucune obligation universelle ne donne la clé. C'est particulièrement le cas par rapport à des personnes proches ou pour des circonstances où les ressources humaines de nature affective sont de véritables ressources morales. En ce sens, l'éthique exprime davantage ce qu'il y a de spécifiquement humain dans l'être humain, c'est-à-dire sa capacité d'identification, de compassion et de jugement dans des situations particulières. C'est l'ensemble de ces ressources normatives qui ne se réduit pas au caractère impératif de la morale, c'est-à-dire aux obligations morales, qui est désigné par le terme « éthique ».

Certains considèrent qu'il est aussi possible de parler de ces ressources normatives en termes d'obligations. Ils ont alors tendance à rabattre l'éthique sur la morale. D'autres considèrent que les obligations universelles n'existent pas et que la ressource morale essentielle est une ressource personnelle liée aux tendances, aux dispositions, aux désirs. En général, c'est la vision mixte qui prévaut. Elle consiste à admettre que si, sur certains points, éthique et morale peuvent coïncider, la distinction d'usage entre les deux termes permet d'exprimer une dissociation que la plupart des êtres humains sentent en eux-mêmes entre un aspect normatif impératif (« je dois faire cela », « je ne peux pas faire cela ») et un aspect normatif lié aux capacités d'identification et de compassion des individus.

La confrontation entre les « réalités » de l'organisation et certaines conceptions philosophiques offre l'occasion de poser la question de l'éthique ou de la morale (par exemple dans la coexistence qu'on peut y constater d'un impératif catégorique et d'un impératif hypothétique). Le rappel des thèses philosophiques, pour sa part, par la mise en évidence des auteurs qui privilégiaient le terme de morale et d'autres qui lui préféreraient celui d'éthique, permet d'élaborer sur cette différence.

L'opposition « Kant – Spinoza » illustrerait ainsi de manière particulièrement claire et initiale cette différenciation traditionnelle qui pourrait être formulée dans les termes suivants :

- La morale est un ensemble de principes à dimension universelle, normative, inconditionnelle, voire dogmatique, fondée sur la discrimination entre le bien et le mal, relevant de la sphère du devoir catégorique. Si la dimension pratique n'en est pas absente, c'est « l'intention », à la source de l'acte, qui est considérée comme

déterminante, dans tout jugement qui est porté sur l'acte, indépendamment, au moins dans un premier temps, de ses conséquences dans la réalité.

- L'éthique est alors faite de règles particulières, relatives à des situations déterminées, basées sur l'opposition entre le bon et le mauvais, voire l'utile et l'inutile, hypothétiques, car rattachées aux conditions concrètes de l'acte. Elles déterminent plutôt le vouloir de l'agent, constamment confronté aux conséquences de l'action, et donc apprécié et jugé à la lumière des résultats qu'il peut entraîner.

« L'évidence éthique de la fin du XX^e siècle » met en avant que la quête du sens reviendrait au premier plan des préoccupations des agents sociaux et des penseurs après les « errements » éthiques issus des apports des philosophes du soupçon qui invitaient à la critique radicale ou à la négation du sens des choses. L'éthique apparaît alors comme nécessaire et problématique dans une logique de « moralisation » du politique.

Les éthiques appliquées émergent ainsi dans le contexte contemporain de la « crise des lois », de la mondialisation et de la déréglementation qui l'accompagne. Il ne s'agit donc pas d'une réponse à une demande sociale. C'est une « pseudo-normalisation » (qui peut, à la limite, être vue comme propagande, alibi, justification idéologique, transgression discursive) de l'ordre du micro-politique (l'entreprise par exemple) et non dépourvue d'arrière-pensée publicitaire. C'est une autoédiction, c'est-à-dire un transfert de légitimité de l'Etat vers un « groupe d'intérêts » et une justification de la disparition des organes de législation, de telles éthiques ayant pour caractéristique de pouvoir être rendues contingentes à l'économie, ce qui n'est pas si facilement le cas avec la politique.

La réponse éthique des dirigeants des entreprises du « moment libéral » va prendre les contours du thème de la gouvernance. Il s'agit d'apprécier les actions économiques en faisant évoluer le regard sur les externalités (c'est-à-dire ce qui se transfère à la collectivité par l'activité économique comme la pollution, le chômage), en renouvelant la représentation des relations entre l'entreprise et les institutions de son environnement et en invitant ces institutions-là à le faire sur les mêmes modalités. Pour ce qui concerne la gouvernance, la responsabilité sociale de l'entreprise vient donner un commencement de contenu à la représentation de l'entreprise comme ensemble de « parties prenantes ». Elle interfère avec deux principes de gestion rendus aujourd'hui légitimes : le principe de transparence et le principe de précaution.

L'éthique appliquée apparaît donc comme nécessaire car elle fixe les éléments liés à la quête du sens et problématique aussi car elle échappe, en même temps, à l'obligation de définir des prescriptions. Mais l'examen des faits peut conduire au constat qu'il s'agit plus d'une « éthicité » en tant que système que d'une éthique.

Cet état de fait conduit aux éléments suivants, qui marquent la conception de la gouvernance :

- La gestion des affaires publiques est conçue comme un élargissement de l'*oikos* pour des raisons économiques mais aussi par référence aux fondements de la philosophie politique. L'économie incorpore le public dans le privé. Elle conçoit l'espace public comme incorporé au marché. La société « s'économise », se « naturalise » (cf. les lois « naturelles » de l'économie). C'est ce qui vient légitimer l'impensé politique des organisations héritées de l'*oikos*.
- L'Etat administratif a succédé à l'économie « pastorale » héritée du Moyen-Orient (le roi, « berger » du royaume). La gouvernementalité serait, à ce titre, fait remarquer M. Foucault, une idée judéo-chrétienne. Il y a en apparence une opposition *poiesis* (production - qui trouve sa fin dans son résultat) - *praxis* (action - dont la valeur et la fin résident en elle-même). La nécessité de l'Etat se fait, chez Aristote, au nom de la vision téléologique (rapport instrumental « moyens – fins ») du rapport « *poiesis – praxis* ». La *praxis* (vue comme activité créative) ne peut donc se réduire à la *poiesis* (production) d'où le refus d'une conception de l'action vue de manière purement technique d'où la référence à des « valeurs ». Pour qu'il y ait sens dans le faire, il faut supposer une identité, quelque part, entre moyen et fin et non une fin qui soit moyen de quelque chose. La politique est alors pensée comme l'accomplissement d'actes instrumentaux des catégories de l'économique dans la mesure où l'Etat rend possible l'aspect sensé de l'économique à la lumière de la « vie bonne ». La politique se situe face à la famille et lui donne sens. L'Occident pense l'Etat dans une téléologie vue comme étant « familiale ».
- La croissance et les aspirations matérielles de la population qui lèvent le blocage de la raison d'Etat de la sécurité territoriale du fait la nécessité de la mise en oeuvre d'un « bio-pouvoir » ce qui, en termes foucauldien, signifie la mise en place des institutions destinées à construire la « vie bonne ». La conception de l'économie a donc dû évoluer pour échapper à l'étroitesse de sa conception « familiale ». Pour M. Foucault, c'est ce qui libère la gouvernementalité de ses limites. La pensée de la rareté trouve ainsi une nouvelle actualité et la population devient l'objet privilégié de la « bio-politique ». Ce déplacement de la famille à l'instrumental est capital pour qui s'intéresse à la gouvernance aujourd'hui.

Chez Aristote, l'économie de la valeur d'usage n'est pas fondée sur la rareté, mais sur la question de l'organisation : les choses sont telles que la nature les donne mais ce don de la nature diffère de la manière dont on les utilise. Le problème économique n'est pas celui du calcul mais de l'organisation. C'est la focalisation sur la rareté conduit à la logique de l'accumulation : la valeur d'échange apparaît alors. Avec elle, un autre élément apparaît aussi, celui des anticipations qui libère l'économie de ses limites : le désir crée de la rareté donc les anticipations sont elles aussi créatrices de rareté.

Voilà fondée la question de l'auto-référencialité à l'intérêt dans le libéralisme qui, pour qu'il ait un sens, conduit à devoir dire ce qui a un sens en politique et en économie. La difficulté de fonder une organisation dans une logique libérale en échappant à l'auto-référencialité restreinte pose donc le problème de la reconnaissance et de l'affiliation à des « valeurs ». C'est donc aussi dire que la gouvernance va dépendre de la conception que se fait l'agent social de la « vie bonne ». Le personnage conceptuel majeur y est l'agent organisationnel qualifié « d'acteur » par la sociologie du pouvoir, de « sujet » par la sociologie générale, « d'agent » par l'économie des organisations.

La sociologie du pouvoir³² dans l'organisation met l'accent sur les modalités de son exercice par « l'acteur », modalités qui ne vont pas forcément prendre les contours des hiérarchies officielles. Pour sa part, le « agent » dont il est question ici se trouve « *pris entre la notion économique de l'agent et la réalité des structures, de la technologie et de l'environnement, le monde de la gestion a laissé peu de place à ces deux notions essentielles. Quand d'ailleurs il leur en donne une, il parle plus d'action que de subjectivité et il la réserve la plupart du temps aux cadres dirigeants* »³³. L'agent est un terme aujourd'hui utilisé dans ce qui est qualifié de « nouvelles théories de la firme ». La relation d'agence est définie comme « *un contrat par lequel une ou plusieurs personnes (le principal ou les principaux) engagent une autre personne (l'agent) pour accomplir une action en leur nom, ce qui implique la délégation à l'agent d'un certain pouvoir décisionnel* »³⁴. Cet agent dont la substance est d'être un « décideur » réagit en fonction de ses intérêts finalement égoïstes. Il se trouve ainsi divisé entre une qualité de principal (sujet de la décision) et une qualité d'agent (objet de la décision), cette division étant en quelque sorte la figuration de la double dimension de l'hétéronomie et

³² M. Crozier & E. Friedberg, *L'acteur et le système : les contraintes de l'action collective*, Seuil, Paris, 1977

³³ J.-F. Chanlat, *Sciences sociales et management*, Les Presses de l'Université Laval & Editions Eska, Québec, 1998, p.85.

³⁴ M. C. Jensen & W. C. Meckling, « Rights and Production Functions : an Application to Labor-Management Firms and Codetermination », *Journal of Business*, 1979, vol. 52, n°4, p.313.

de l'autonomie applicable à l'*homo economicus*. La relation d'agence constitue le cadre de la décision qui est de nature « calculatoire ». L'intérêt d'une telle manière de voir est que la relation d'agence recouvre tout autant la relation « actionnaire – dirigeant » que la relation « supérieur – subordonné » dans la mesure où « *le principal peut limiter les divergences par rapport à son propre intérêt en mettant en place des incitations appropriées pour l'agent et en supportant des coûts de contrôle visant à limiter les comportements aberrants de l'agent* »³⁵. Le support de la décision sera donc de deux ordres : l'incitation et le contrôle, ce dernier s'exerçant dans le cadre de conventions qui fondent la vie en société, conventions venant limiter la liberté de décision de l'agent. Dans un tel univers, l'agent entrera « volontairement » dans les rapports contractuels induits par les activités d'engagement et de contrôle et ne donnera son affiliation à représenter que dans le cadre contractuel.

La *Corporate Governance* ne peut donc se fonder sur la seule relation d'agence indépendamment d'un regard sur les sources normatives inhérentes aux territoires institutionnels par rapport auxquels elle se trouve instituée. Ces autres sources normatives (tout comme celles de la *Corporate Governance*) sont en effet nécessairement de nature éthique puisqu'elles ne sont pas de nature politique.

³⁵ M. C. Jensen & W. C. Meckling, *op. cit.*, p.308.
Yvon PESQUEUX