Nature et caractéristiques des normes

Michel Baupin

▶ **To cite this version:**

Michel Baupin. Nature et caractéristiques des normes. Management de la qualité, Dec 2017, Rouen, France. hal-01744984

HAL Id: hal-01744984
https://hal.science/hal-01744984

Submitted on 27 Mar 2018

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.

Management de la qualité

Colloque à Rouen le 7 décembre 2017

Michel Baupin

MCF à la retraite, CNU 6

Chercheur associé au Laboratoire NIMEC, IAE – Université de Caen

mbaupin@orange.fr

Communication orale

Nature et caractéristiques des normes

RÉSUMÉ.

Alors que l'on croyait à l'utilité décisionnelle des normes comptables obtenues selon des principes et des méthodes jugés les plus pertinents pour leurs utilisateurs dans le cadre d'une approche essentiellement normative de la comptabilité, les tests de cette utilité réalisés au cours de nombreuses études initiées par Beaver (1968) ainsi que par Ball et Brown (1968) montrèrent que la publication du résultat comptable traditionnel avait un effet très limité sur le comportement du marché financier, celui-ci ayant déjà anticipé les évolutions par d'autres canaux informationnels. Le problème de la nature de l'utilité des normes comptables comme éléments de base du système de production d'information financière était posé. Ce débat allait faire prendre conscience au public des problèmes beaucoup plus larges que constituent l'élaboration et la mise en application des normes, quels que soient leurs domaines respectifs que l'on peut ramener à quatre principaux formant une tétra-normalisation (Savall et Zardet, 2010) : social, environnemental, financier et commercial. Cette prolifération normative est source de rigidités multiples pour les entreprises et d'incompréhension pour les citoyens qui les subissent ou qui se rebellent contre. Certains pensent même que, dans les domaines comptable et financier, les normes sont à l'origine des crises et que les sorties de celles-ci nécessitent d'en élaborer de nouvelles. Face à ces contradictions qu'elles provoquent, nous proposons dans cette communication, en mobilisant les travaux de René Girard, de montrer que la nature d'une norme est un construit social destiné à lutter contre la violence inhérente aux relations entre les personnes, ce qui provoque leur prolifération. Sur cette base, en ayant recours aux institutions que sont la Kula et la Potlatch, nous développerons ensuite l'idée que toute norme renvoie à la construction, par des lois d'organisation de la société qui sont extérieures à nous, d'un système normatif théorique vers lequel les pratiques sociales réelles devraient tendre.

MOTS-CLES : normes, système normatif, violence, crise, désir mimétique, bouc émissaire, Kula, Potlatch, échange, valeur.

Introduction

L'information financière, en devenant un objet de débat public depuis une quinzaine d'années, est fortement remise en question. Les crises que nous traversons depuis 2000 n'ont fait qu'accentuer la méfiance générale à l'encontre du monde de la finance dont la transformation des pratiques depuis le milieu des années 1970 dans les pays développés marque une mutation radicale du statut de l'entreprise dans l'économie de marché. L'entreprise, qui était considérée comme une émanation de ses propriétaires, devient une entité autonome indépendante de ceux-ci dont le rôle est ramené à celui de simples créanciers. C'est sur cette base que les normes comptables ont été réformées sous l'influence aux Etats-Unis du Financial Accounting Standards Board (FASB) et au plan international de l'International Accounting Standards Committee (IASC), consacrant la primauté d'une approche purement financière du fonctionnement de l'entreprise au détriment de l'approche économique traditionnelle. En cherchant à imposer comme évaluation comptable le prix instantané du marché[1], ces normes visent à privilégier une conception économique des actifs et des passifs de l'entreprise[2] à l'usage de l'investisseur boursier considéré comme le destinataire privilégié des informations comptables. L'objectif est de substituer l'évaluation en « juste valeur » à celle de « coût historique » critiqué, notamment lors de la crise boursière du début des années 2000, comme jouant un rôle pro-cyclique par la diffusion et l'amplification de la volatilité du marché dans toute l'économie. Mais cette critique peut aussi s'appliquer au rôle de la juste valeur dans la tempête financière qui agitait les marchés en 2008 (Haas[3] 2011), ce que conteste d'ailleurs Hoogervorst[4] (2011) qui estime que celle-ci n'est en rien responsable de la crise car « La volatilité n'a rien à voir avec la normalisation comptable ». Il apparaît à travers cet exemple que la normalisation comptable internationale entretient des relations étroites avec celle des marchés financiers, réagissant l'une sur l'autre. Alors que les normes comptables n'intéressaient pas le grand public, les phénomènes sociaux tels que les licenciements, les fermetures d'usines, etc. les ont fait apparaître comme un enjeu économique majeur en tant que moyen de présentation de la création de richesses par les entreprises (Pigé et Paper, 2005). Il en est de même pour d'autres systèmes normatifs comme celui de la gouvernance et de la responsabilité sociale du secteur de la santé avec ceux d'implantation des médecins, d'équilibre financier de la Sécurité Sociale, de

[1] Appelé « fair value » ou « valeur juste » ou encore « juste valeur » obtenue selon la règle : « marked to market », ce qui la détourne de son sens originel selon lequel une « valeur juste » correspondait à l'idée que l'on se faisait sur celle-ci selon que l'on en avait ou non « pour son argent ».

[2] Selon le principe : « Substance over form » donnant la primauté à la valeur économique des opérations sur leur valeur patrimoniale (prééminence de la réalité économique sur l'apparence même si la forme juridique exigerait un traitement différent).

[3] Jérôme Haas fut jusqu'en 2014 le Président de l'Autorité des Normes Comptables (ANC) en France.

[4] Hans Hoogervorst, Président actuel de l'International Accounting Standards Board (IASB).

qualité et de sécurité du fonctionnement des structures de santé, etc. En suivant Savall et Zardet (2010), nous dirons que les systèmes normatifs, formalisés ou non, se contaminent les uns et les autres. Ils peuvent être regroupés en quatre pôles relativement stables dotés de forces d'attraction et de répulsion formant ce qu'ils appellent une tétra-normalisation[5].

Ainsi, si le mot « norme » vient du latin « norma » qui signifie « équerre » et « règle », c'est-à-dire un moyen considéré comme une règle à suivre permettant de différencier ce qui est « normal » de ce qui est « anormal », nous constatons que ce sens a fortement évolué au cours du temps[6]. C'est ce qu'exprime la définition proposée par l'Encyclopédie américaine (Péron, 2010) : « Une norme est un critère de référence qui permet d'approuver ou de désapprouver une entité ou un état de choses… Nos critères du bien et du mal, de la vérité et du mensonge,… sont autant de normes ». Comme l'indique implicitement le thème de ce colloque, la construction de systèmes normatifs sous-tend nécessairement des jugements de valeur et peut permettre d'expliquer l'histoire de la constitution des sociétés et des organisations par la manière « démocratique » dont ils sont établis, comme résultat d'une négociation collégiale faisant suite à des procédures d'enquête pour avis. Autrement dit, une norme est un construit social qui ne peut se comprendre que dans le cadre des pratiques culturelles de la société dans laquelle elle a été produite. Un système de normes doit donc « dire » quelle est la réalité à retenir et comment celle-ci sera représentée[7].

Comme l'homme se caractérise par sa conscience de lui-même, il cherche toujours à construire une société qui, à ses yeux, soit la meilleure possible. De ce fait, devant toutes les façons dont il est possible d'édifier la société humaine, nous nous posons la question de l'existence d'un système normatif capable d'organiser celle-ci afin qu'elle soit plus facile à diriger et plus rebelle aux formes arbitraires ou despotiques du pouvoir. Dans la mesure où une norme est un instrument conçu pour induire un comportement, cela revient à nous demander quelle est sa nature et quelles sont ses caractéristiques ou, ce qui revient au même, quel est son statut dans la construction des sciences humaines et sociales. Celle-ci doit-elle être normative en disant ce qu'il faut faire et / ou explicative en montrant pourquoi nous agissons comme nous le faisons ?

[5] Deux pôles constituent la partition de la dimension sociale de l'univers : les normes sociales et celles relatives à la qualité, la sécurité et l'environnement ; les deux autres pôles sont la déclinaison de la dimension économique : les normes comptables et financières d'une part et celles sur les échanges commerciaux d'autre part.

[6] D'après le Robert, le verbe « normaliser » est utilisé à partir de 1923 quand celui de « standardiser » date de 1915.

[7] Par exemple, les normes comptables comportent des conventions, des principes, des règles, des méthodes intégrés dans un référentiel comptable. Pour être applicable, ce référentiel doit être lui-même intégré au sein d'un droit comptable. Il en est de même des normes qualité intégrées dans le référentiel ISO 9001.

Pour répondre à cette question, nous formulons l'idée que l'organisation des sociétés humaines doit être le reflet de lois s'exprimant à travers la culture[8] conçue comme un miroir des lois de la nature. Sous cette optique, elles forment un ordre « naturel » de relations nécessaires et intelligibles régissant tous les phénomènes que nous observons. Cette hypothèse d'un ordre préexistant à l'établissement de toute société revient à considérer, selon la tradition platonicienne et celle instaurée par Montesquieu (1748), que les idées qui organisent une société humaine existent indépendamment de nous et dérivent de la nature des choses, c'est-à-dire qu'elles sont transcendantes à l'homme individuel et existent avant lui. La connaissance que produisons alors se veut être l'image objective d'une réalité qui nous est extérieure et non celle subjective d'une interprétation ou d'une construction que nous pourrions en faire. C'est cette indépendance de l'objet observé par rapport à notre attitude observante qui nous permet de nous prévaloir de ce principe d'objectivité selon lequel notre observation du phénomène ne modifie pas sa nature. Ainsi, nous proposons d'identifier les règles universelles et a-historiques relevant de l'ordre naturel et existant en dehors de nous mais faisant partie, en tant qu'éléments dans la nature, de notre inconscient collectif. Pour cela, notre raisonnement s'inscrit dans la logique et s'applique sur un champ homogène de concepts que nous ne confondons pas avec leur expression réelle dans l'histoire. C'est à cette condition que les sciences humaines peuvent être conçues comme « normatives conditionnelles » selon lesquelles l'aspect normatif prend tout son sens à la condition que la pratique soit sensiblement conforme à la théorie. Bien sûr, elles ne prétendent pas être une explication du fonctionnement réel des sociétés. Elles ne servent qu'à indiquer si celui-ci reste dans une voie acceptable au regard de l'ordre naturel qui prévaut à leur construction. S'inscrivant dans la logique et non dans l'histoire, nous n'avons pas à nous préoccuper du « réalisme » des hypothèses que nous formulons sur le comportement des acteurs sociaux, la subjectivité des parties prenantes ne s'exprimant pas dans la théorie.

Pour développer notre propos, nous proposons dans une première partie d'indiquer les conditions d'existence des normes et de leur prolifération en mobilisant la grille de lecture proposée par R. Girard sur la relation entre la violence et le sacré. Dans une deuxième partie, nous construirons un système normatif théorique devant servir de cadre aux normes réelles en éliminant de notre réflexion les variables qui dépendent de la volonté des hommes afin de

[8] Comme toutes les espèces, nous vivons dans la nature et, de ce fait, nous sommes soumis à ses lois. Les relations naturelles de domination qui règlent le fonctionnement des autres espèces disparaissant au fur et à mesure que nous avons pris conscience de nous-mêmes au cours des siècles, nous avons dû inventer des règles sociales et culturelles adaptant les lois naturelles pour limiter notre capacité à nous auto-détruire. L'histoire nous montre que nous avons parfois développé des formes culturelles qui ne s'inscrivent pas dans l'ordre naturel, provoquant des crises. C'est dans le respect de cet ordre naturel que nous inscrivons notre concept de « norme ».

garantir son objectivité et sa rationalité. Nous montrerons à cette occasion que la prolifération des normes va à l'encontre de cette rationalité.

1 - Les normes sont des construits sociaux qui prolifèrent

Le comportement humain, au même titre que celui des animaux, présente une dimension imitative, c'est-à-dire un besoin d'imiter son semblable. De nos jours, les neuro-physiologues abondent dans ce sens lorsqu'ils prouvent de manière expérimentale que le cerveau humain est une vaste machine à imiter. Cette « mimèsis[9] » est inscrite biologiquement dans le phénomène de la néoténie[10] permettant la croissance post-natale du cerveau qui est considéré comme le moteur de l'évolution. Plus le système nerveux et cérébral se complexifie, plus il y a de possibilités d'imitation et d'apprentissage. Konrad Lorenz (1954)[11] relie la néoténie humaine à la curiosité et à l'ouverture au monde qui font de l'homme un être non spécialisé. La mimésis lui est indispensable pour qu'il puisse vivre en société car elle lui permet d'apprendre à s'intégrer dans une culture[12].

Pour Girard (1972), le désir mimétique d'appropriation qui caractérise le comportement humain, aussi loin que l'on remonte dans le temps, peut dégénérer en violence collective capable de détruire la société[13]. On arrive ici au fameux cauchemar de Hobbes (1651) : « la guerre de tous contre tous » provenant du fait que plus le désir simultané de deux personnes pour un même objet est fort, qu'il s'agisse de territoires, d'aliments ou de n'importe quoi dans tous les autres domaines de la vie sociale comme dans celui de la vie intellectuelle, plus l'antagonisme entre elles se développe au point d'oublier l'objet de la querelle. A partir de ce moment là, ils deviennent par la symétrie de leur comportement des doubles l'un de l'autre et comme c'est l'antagonisme entre eux qui perdure, celui-ci peut prendre à partie d'autres personnes, répandant ainsi la violence entre elles de façon endémique[14].

---

[9] Mimésis est un mot Grec, utilisé par Platon et Aristote, signifiant « imitation » et donnant naissance à l'adjectif « mimétique ».

[10] Néoténie provient de la juxtaposition du préfixe « *neo* », signifiant nouveau, et du grec « *teinein* », signifiant étendre.

[11] Konrad Lorenz prix Nobel de physiologie ou médecine en 1973.

[12] L'analyse du problème que posent les enfants sauvages par leur incapacité à se socialiser montre à contrario que l'homme ne peut déployer ses qualités que dans un groupe social après en avoir acquis les traits de fonctionnement par un mimétisme d'apprentissage.

[13] A la différence des besoins instinctuels des animaux qui nécessitent des objets précis pour être satisfaits, les désirs humains n'ont pas d'objet prédéterminé[13], ils sont mimétiques. Ils peuvent varier à l'infini parce qu'ils s'enracinent, non dans les objets ou en nous-mêmes, mais dans un tiers dont on imite le désir. Il suffit qu'un individu servant de modèle montre à un autre un objet à désirer, soit parce qu'il le possède déjà, soit parce qu'il veut le posséder, pour que, par mimésis d'appropriation, ce dernier se comportant en imitateur, éprouve le désir de l'obtenir (Girard, 1961).

[14] Le volume des aventures d'Astérix : « Le combat des chefs » de Goscinny et Uderzo (1966) est révélateur de ce phénomène.

Cette rivalité mimétique d'appropriation s'observe aussi chez les animaux, notamment chez les primates non humains, mais il y a un moment où, dans leurs espèces, jouent des « dominance patterns »[15] qui constituent un frein inné à la violence[16], un rival abandonnant la partie en acceptant d'être dominé par un autre. Par contre, au fur et à mesure qu'ils prenaient conscience d'eux-mêmes et développaient leur égo, les hommes ont perdu ces freins régulateurs innés des « dominance patterns » pour contenir leur violence et se sont trouvés devant le souci majeur[17] de devoir réprimer les modalités de la rivalité mimétique. Selon Girard, pour régler ce problème, il a fallu qu'intervienne un autre principe d'auto-régulation qui, ne pouvant se fonder sur des comportements naturels liés aux « dominance patterns », n'a pu l'être que sur des pratiques sociales. **La solution a été de remplacer les freins naturels instinctuels par des freins sociaux culturels chargés de mettre en échec la violence en la réglementant au moyen de normes**. Toute existence sociale serait impossible si la violence inhérente au comportement humain ne se résolvait pas à travers un ordre culturel. D'où la substitution nécessaire de la Culture à la Nature propre à l'espèce humaine et la place très particulière de celle-ci dans l'histoire de l'évolution, l'homme se réappropriant le monde par la parole, la croyance symbolique, la « création prothétique »[18] et la normalisation des comportements, c'est-à-dire par la technique. La culture n'a réussi à utiliser l'appropriation mimétique pour réguler la violence que lorsque les représentants de la fonction chargés d'organiser le Sacré ont choisi une victime présentée comme « l'autre, l'étranger, l'ennemi, le différent », le bouc émissaire représentant le symbole de tout ce qui est supposé causer la violence. Sur lui se trouve projetée celle de la communauté qui s'apaisera lorsqu'ils le sacrifieront, soit en le chassant, soit en le tuant. Son sacrifice constitue le dernier moment de la violence qui joue une fonction utilitaire cathartique en ramenant le calme et la paix indispensable à la vie sociale. Quelle que soit la société, le sacrifice permet le passage du désordre à l'ordre. Il est décrit métaphoriquement dans le « mythe » qui est un récit d'origine, d'abord oral, puis écrit qui raconte l'affrontement primordial entre la « nature » soumise aux désirs instinctuels de chaque individu dont l'animalité se trouve amplifiée par son mimétisme d'appropriation et la « culture » soumise à la rationalité et à la collectivité. C'est la violence dissimulée par des mythes qui est la base de toute culture,

[15] « Dominance patterns » que l'on peut traduire par « rapports de domination ».

[16] Chez les singes bonobos apparaissent des tensions aux moments des repas, « des tensions concernant la nourriture plutôt qu'à la nourriture elle-même » écrit De Waal (1989) qui précise : « Initialement, c'est l'individu le plus dominant du groupe qui réclame la nourriture, les autres s'assemblent autour de lui pour obtenir leur part. Ils rapprochent leur visage de celui du dominant, suivant de près la consommation de chaque feuille. Ils peuvent tellement s'absorber dans ce spectacle qu'ils finissent par imiter les mouvements de mastication du dominant... »

[17] C'est aussi le cas dans les sociétés animales qui ont résolu le problème par l'instauration des « dominance patterns ».

[18] L'expression « création prothétique » est utilisée pour désigner la technique qui permet à l'homme de se créer des « prothèses » capables de l'aider dans la mise en œuvre de ses activités.

de toute société. Les résultats actuels des recherches archéologiques vont dans le sens de ces propositions de Girard sur la substitution du fait naturel fondé sur des relations de domination entre les individus par le fait culturel chargé de mettre en œuvre les lois naturelles pour organiser et réguler le fonctionnement des groupes humains.

A partir du sacrifice d'une victime personnifiant la violence indifférenciatrice, la culture établit des « différences » linguistiques, morales et sociales à partir de la définition de lois d'interdits qui constituent autant de normes disant ce qu'il faut faire ou non pour permettre aux hommes de survivre tout en régulant leur violence[19]. **Celles-ci prolifèrent car l'exclusion du bouc émissaire apporte un apaisement qui n'est pas définitif et qui ne produit pas une réconciliation durable**. De la reproduction rituelle de l'exclusion de la victime naissent les interdits concernant tous les objets qui peuvent servir de prétexte à la rivalité mimétique[20] et qui, avec les rites, constituent autant de systèmes de normes donnant naissance à une communauté hiérarchique formant les bases de toute culture humaine.

Ces normes furent l'objet d'un certain nombre d'écrits par les rois-prêtres ou les souverains, d'autant plus nécessaires qu'avec le développement accéléré des échanges et des villes à partir de la période d'Uruk, des Etats sont nés. Il a fallu alors mettre en place des règles organisant la vie de la cité et décourageant, si possible, les individus de s'approprier par la violence des biens ne leur appartenant pas pour cause de mésentente sur les conditions des contrats. Les Sumériens et les Babyloniens ont été les précurseurs en matière d'écriture et de normalisation. L'écrit le plus célèbre est certainement le Code de Hammurabi (vers 1 750 avant J. C.) que l'on peut considérer, par son mode de création partant du « terrain », comme étant le premier processus de construction sociale d'une norme sollicitée par la base et non pas imposée par le roi au sommet. Il renferme des textes précieux sur la tenue légale des opérations réalisées et sur les rapports qui unissaient les groupes sociaux, la famille, l'armée, la vie religieuse et la vie économique en ayant toujours trait à des situations très précises concernant les vols, les prêts, les honoraires, les contrats, les fermages, les débiteurs insolvables, les esclaves fugitifs, le statut de la femme... Il constitua le premier système normatif connu qui ne répondait pas à l'acception légaliste du droit comme dans le cas du Code civil français, mais correspondait plutôt au droit jurisprudentiel car il recensait, sous une forme impersonnelle, les décisions de justice du roi fixant différentes règles de la vie courante. Par cette méthode, beaucoup plus efficace que la procédure lourde et contraignante de la codification, Hammurabi rendait ses décisions « selon le décret du roi » qui

[19] Le premier grand interdit sans lequel aucun ordre social ne peut exister fut certainement « tu ne tueras pas ton semblable ».

[20] Ce qui permet de comprendre pourquoi certains interdits sont prononcés alors qu'ils pourraient sembler insensés, comme celui portant sur les jumeaux qui doivent être tués ou exclus de la tribu dès qu'ils naissent.

apparaissait comme une disposition normative que les juges décidaient d'appliquer aux parties et qui s'imposait à eux. **Cette règle devint une norme à partir du moment où elle fut invoquée et rendue opposable par les juges. Elle constitua en même temps une forme de motivation des sentences dont le contenu était précisé. La mention du « décret du roi » représentait ainsi la norme à laquelle les parties choisissaient de se soumettre.**

De nos jours, si la norme est établie « démocratiquement » comme résultat d'une négociation collégiale faisant suite à des procédures d'enquête pour avis, son processus d'élaboration est toujours sensiblement le même qu'il y a quatre mille ans. La convergence vers la notion de norme se fait encore par consensus successifs qui relèvent de savoir-faire particuliers comme de compétences précises. Autrement dit, comme au temps de Hammurabi à Babylone ou, plus tard, de Darius 1er en Perse, une norme apparaît bien comme un construit social jouant un rôle disciplinaire de contrôle des comportements qui se comprend dans le cadre des pratiques culturelles de la société dans laquelle elle a été produite.

En structurant ainsi les pratiques sociales, la norme permit à la société de fonctionner en tant qu'unité autonome parce qu'elle rendit visible son unité sociale. A ce titre, les travaux des anthropologues comme Testart (1982) montrent que le mode de vie inégalitaire qui se met progressivement en place un peu avant le Néolithique va inciter les hommes des tribus concernées à quitter leurs abris temporaires pour bâtir les premiers villages au bord des lacs et des rivières en tentant de transformer la nature pour mieux en contrôler les ressources et améliorer leur sécurité par le stockage des aliments, des armes, etc. En permettant de nourrir une population beaucoup plus importante que ne le faisaient les tribus égalitaires nomades de chasseurs cueilleurs, leur production agricole va accélérer leur développement, les villages devenant progressivement des petites villes. Leur sédentarisation plus ou moins longue au cours de l'année va favoriser en interne des comportements fondés sur une volonté d'appropriation par certains de ce que possédaient les autres. Ce qui est vrai en interne l'est aussi lors des rencontres inter-tribus qui débouchent en général sur une multiplication de nouveaux conflits principalement générés, là aussi, par cette volonté d'appropriation. Pour ces raisons, dès que les notions associées de richesse, d'accumulation et de propriété ont commencé à se développer dans ces tribus, les hommes ont écrit des normes mettant en place des mécanismes fondés sur la codification des liens sociaux entre leurs membres, notamment par le contrôle de ce qui était possédé et échangé.

Ainsi, l'homme croit désirer librement, en termes d'intention et de valeurs, alors qu'il n'est que le jeu du mécanisme suivant qu'il méconnaît : « désir mimétique, désignation d'un bouc émissaire, mécanisme victimaire de résolution de conflit, construction et développement de système normatifs de comportement ». De ce fait, si l'unité formelle des

normes, qu'il s'agisse des interdits ou des rites, repose sur l'absence de différence, toujours perçue comme terrifiante, leur mécanisme de fonctionnement restant méconnu, elles apparaissent au contraire comme ayant une teneur anti-mimétique qui constitue un principe fondamental de lutte contre la violence acquisitive. L'ordre social ainsi normalisé se trouve fondé sur l'illusion de la différence qui devrait permettre d'inciter l'égo de chacun à tenir sa place et à jouer son rôle dans la société. C'est quand les rôles sont bouleversés qu'apparaît la crise, laquelle sera résolue par l'émergence de nouvelles normes provoquant ainsi leur prolifération.

Après avoir proposé une explication de l'émergence, dans la réalité du vécu quotidien des populations, des normes comme construits sociaux et de leur prolifération à tous les domaines de la vie sociale, nous allons proposer dans le paragraphe suivant un cadre théorique « normatif conditionnel », c'est-à-dire explicatif de cette prolifération et indiquant, de manière normative, d'une part, les conséquences de celle-ci et, d'autre part, vers quoi toutes les normes devraient tendre, dont celles concernant le management de la qualité.

Pour cela, nous allons partir de ce qui est à l'origine de cette extension normative, à savoir la prise de conscience des notions de richesse, d'accumulation et de propriété, toutes issues du développement des échanges comme norme des liens sociaux pouvant réguler la violence qui naît du désir mimétique de vouloir s'approprier ce que possède l'autre. Pour être efficace, l'échange fut d'abord structuré en réseaux sous forme d'obligations réciproques impératives pour les participants aux institutions que sont la Kula et le Potlatch, étudiés respectivement par Malinowski (1922) et par Boas (1921), ces deux pratiques sociales formant l'ossature du développement ultérieur des échanges sur les marchés.

2 - Proposition d'un système normatif théorique

Pour limiter le champ d'action de l'intérêt personnel, la vie sociale a conçu l'acte d'échange comme une relation d'égalité. En effet, dès qu'un contractant peut recevoir durablement plus par les pratiques qu'il met en œuvre que ce que l'échange doit lui accorder, c'est que celui-ci est mal organisé car il autorise à une situation de monopole de perdurer. Cette relation d'égalité a nécessité l'utilisation de nombres et de normes définissant ceux-ci pour en mesurer les termes. Le concept de valeur permet alors de comprendre que toute transaction, souvent inégalitaire dans la réalité, doit tendre dans le domaine théorique vers un échange devant se faire « valeur pour valeur », ce qui constitue une des normes fondamentales de régulation sociale de la violence. Cette relation d'égalité de valeurs est d'autant plus exigée qu'« il ne saurait y avoir de vie sociale sans échange social ; il n'y aurait pas davantage d'échanges sans égalité, ni d'égalité

sans commune mesure. » (Aristote, 2008). En effet, la violence ayant pour origine le désir mimétique d'appropriation de ce que possède l'autre, si les deux personnes s'échangent des valeurs égales, chacune d'elles satisfait son désir d'avoir ce que possède l'autre et comme aucune des deux n'est lésée, la violence n'a plus lieu d'être. De plus, en postulant cette égalité des valeurs échangées, nous dotons notre réflexion d'un principe explicatif permanent quel que soit le moment que l'on considère dans l'histoire. Pour rendre opérationnel ce principe, nous allons distinguer l'échange instantané de celui différé dans le temps et appliquer ensuite notre raisonnement au management de la qualité.

a) Si l'on considère un **échange instantané dans le temps**, la Kula illustre bien ce mécanisme. La Kula est une institution située aux îles Trobriand à l'est de la Nouvelle-Guinée caractérisée par un double cercle de transactions rituelles dont l'étude a fait la célébrité de Malinowski (1922).

   Elle s'effectue entre une vingtaine d'archipels disposés en larges cercles constituant un circuit fermé. Sur chaque île, un nombre plus ou moins restreint d'individus y participe périodiquement, mais non régulièrement, l'enjeu principal étant d'acquérir prestige social et renommée en se liant de façon statutaire et durable à des partenaires reconnus comme prestigieux. Ce lien social est un échange, aux règles complexes fixées et régulées par un ensemble de conventions et de principes traditionnels, entre deux sortes d'objets et deux seulement, confectionnés à partir de coquillages servant de monnaie en forme de colliers appelés « soulava » circulant dans le sens des aiguilles d'une montre et de bracelets appelés « mwali » circulant dans l'autre sens[21]. Les habitants de toute la région sont incités à entreprendre des voyages périlleux pour les obtenir, l'échange ayant lieu lorsqu'ils se rencontrent au cours de leur circuit. L'étude de cet échange montre qu'il ne concerne pas des biens économiques de première nécessité tels que la nourriture puisque chaque Trobriandais possède et cultive ses champs, pas plus que la terre puisque celle-ci n'est pas à vendre. Les soulavas et les mwalis ne sont recherchés et échangés que pour la gloire que leur obtention procure à celui qui respecte les normes très précises cérémonielles et symboliques définissant les détails des transactions par lesquelles chaque coéchangistes reçoit autant qu'il donne. Cette caractéristique permet d'interpréter la Kula comme un système d'échange de biens, valeur pour valeur, se réalisant sous une forme pacifique qui interdit la rivalité, le combat et la

[21] En réalité, parallèlement au système Kula et en même temps que lui, existe le « gimwali » qui est une forme de marché dans laquelle le marchandage et la recherche du gain ne sont pas exclus. Sous son couvert, les individus s'adonnent au commerce normal, troquant d'une île à l'autre de multiples marchandises.

destruction[22]. L'échange, une fois réalisé, ne clôture pas les « rapports Kula » car la règle est : « une fois dans la Kula, toujours dans la Kula », ce qui laisserait supposer que ces biens n'en sortent jamais[23]. En réalité, des normes d'utilisation très strictes offrent la possibilité de pouvoir les échanger, parfois de manière spectaculaire en masse et qualité, contre d'autres biens en dehors de la Kula. La condition de cette utilisation est que soient réglées toutes les dettes de celui qui veut les sortir, notamment celles concernant les dommages et les torts qu'il a pu causer dans la tribu. Ainsi, les soulavas et les mwalis permettent d'acheter des objets chargés de symboles et recouverts de prestige parce qu'ils figurent sur des listes traditionnelles comprenant, outre de la nourriture et des objets courants, des canoës, des herminettes en pierre polie, etc., dont le type et la quantité sont stipulés par les coutumes et la culture des Trobriandais, encore qu'ils puissent faire l'objet de négociations. Et ces biens ne peuvent servir exclusivement que comme moyens de paiement de redevances sociales impératives revêtant la forme de prestations matrimoniales[24] à la famille d'une fiancée convoitée et même, parfois, après le mariage en imposant par exemple au futur mari de subvenir aux besoins alimentaires de sa belle-famille (Testart, 2005). En effet, selon les codes sociaux des Trobriandais, un homme ne peut avoir une place dans la société qu'en étant marié et, pour lui, se marier coûte très cher, les biens qu'il apporte constituant la contrepartie prestigieuse de l'épouse qu'il reçoit en échange. Ce ne sont pas des dons[25] mais le « prix de la fiancée » tel qu'il est décrit depuis toujours par l'anthropologie sociale. A l'échange s'ajoute donc l'importance de l'alliance politico-familiale et du lien social qui est ainsi créé. Les liens de ce type qui s'attachent à partir de la richesse matérielle ne sont pas, eux, d'essence parentale même s'ils peuvent impliquer pères, mères, fils, frères ou oncles et cousins. La capacité à acquitter ces fameuses redevances détermine le creusement d'un clivage entre les riches qui peuvent le faire et les pauvres qui ne le peuvent pas. En même temps, cette situation offre l'occasion aux riches d'avancer aux pauvres le montant de ces obligations sociales. Ce

[22] Au cours de la Kula, il arrive que certains individus enfreignent les règles en volant par exemple, mais, le, plus souvent, ils s'y confortent, non pas seulement par crainte du châtiment ou par « inertie mentale », mais surtout à cause du réseau d'obligations et de servitudes réciproques où ils se trouvent enserrés et dont une certaine « élasticité » leur permet pourtant de réaliser leurs ambitions personnelles.

[23] Si c'était le cas, les soulavas et les mwalis ne permettraient pas aux partenaires de tirer une quelconque satisfaction dans l'échange conformément au modèle de l'homo- œconomicus.

[24] Pour Testart (2005), dans la grande majorité des groupements humains anté-étatiques où existe cette richesse, la principale redevance sociale revêt la forme de prestations matrimoniales.

[25] Il en va différemment pour les altermondialistes et pour Karl Polanyi (1944, édition de 1983) pour qui la Kula est une économie fondée sur le don à l'opposé d'une économie marchande qui fait apparaître le marché comme une institution artificielle, un désencastrement de l'économie hors des règles sociales, culturelles et politiques qui régissent traditionnellement la production et l'échange. Ils dénoncent l'extension de la marchandisation en regrettant l'extinction de cette réciprocité qu'elle introduit dans les rapports humains […], la production et la distribution des biens n'étant plus sous le contrôle de la population, ni sous celui du politique et du social comme dans les sociétés traditionnelles, mais apparaissant aux mains d'intérêts privés en concurrence.

n'est donc pas l'accumulation de biens utiles à la satisfaction des besoins vitaux fondamentaux des personnes qui constitue la richesse à l'origine de clivages sociaux entre les Trobriandais. Les biens de quoi est faite la richesse dont il s'agit « ne sont pas indispensables pour assurer la nourriture quotidienne », écrit Testart (2005) et même s'ils peuvent parfois servir à cet effet, ils ne figurent pas dans la richesse en question avec cette valeur d'usage. En ce sens, ces biens représentent une « innovation » historique par les tribus inégalitaires dont les Trobriandais font partie.

b) **L'échange différé dans le temps** est illustré par le Potlatch mis en évidence par Boas (1898, 1921) qui constate que chez les Indiens Kwakiutl de l'île de Vancouver[26] de grandes fêtes rituelles entre clans rivaux étaient régulièrement organisées sous la forme d'un somptueux festin pendant lequel avaient lieu d'importantes distributions de cadeaux. Chaque fête constituait un « Potlatch », la personne qui invitait étant en même temps le donateur de cadeaux, les invités en étant les donataires. Le Potlatch était préparé au moins un an à l'avance par le chef donateur qui incitait ses subalternes et sa famille mais aussi, parfois, la tribu tout entière, à stocker des quantités énormes de nourriture et à rassembler diverses sortes d'objets utiles et précieux, les plus prestigieux étant de grands ouvrages de cuivre blasonnés dont la valeur égalait celle de dizaines de couvertures[27]. A l'apogée de la cérémonie, il arrivait que le donateur saisisse un ou plusieurs de ses boucliers en cuivre et les précipite à la mer pour manifester à la foule des invités son profond dédain des richesses matérielles. Cette fastueuse manifestation recelait en fait un dangereux piège : le chef invité et son clan savaient qu'au bout d'une période ils devraient rendre l'équivalent de tout ce qu'ils avaient reçu ce jour là, la coutume voulant que les cadeaux donnés en retour soient plus prestigieux et de plus haute valeur que ceux initialement reçus. Si tel n'était pas le cas, le nouvel invitant donateur et son clan perdaient honneur et prestige[28]. Les chefs de clan, tour à tour, rivalisaient donc entre eux dans l'étalage de leur richesse et de leur générosité en cherchant en réalité, par l'affichage de celles-ci, à ruiner et écraser leur rival ou, s'il avait su répondre au défi lancé, à entrer avec lui dans une relation d'alliance et d'amitié. Le Potlatch était un moyen de promotion sociale pour celui qui donnait les cadeaux mais aussi, quand la valeur de ceux-ci était suffisante, d'enrichissement pour celui qui les recevait. Un chef ne pouvait donc accéder au pouvoir

[26] L'île de Vancouver se situe au nord-ouest du Canada.

[27] La conception que se font les indiens de la valeur de leurs objets n'est pas la même que celle que nous nous faisons actuellement C'est pourquoi les premiers colons européens ont pu considérablement spolier les indigènes qui pratiquaient le potlatch car ils échangeaient de l'or contre de la bimbeloterie qui, pour ces derniers, avaient valeur de potlatch.

[28] Le surintendant Fouquet voulant surpasser les fastes de Louis XIV en sût quelque chose.

politique que s'il était très généreux. Ce qui comptait, ce n'était pas ce qu'il avait, c'est ce qu'il donnait qui devait être supérieur à ce qu'il avait reçu. Si nécessaire, il devait être prêt à tout donner, à ne plus rien garder pour lui. **Cette règle de l'excès du cadeau en retour sur celui de départ, c'est-à-dire du profit, était une pièce cruciale d'un système de régulation des rapports entre richesse économique et pouvoir politique**.

Puisque chacun devait donner plus que celui de qui il avait reçu, le système tendait structurellement à s'emballer dans la surenchère. Celui qui voulait accéder au pouvoir devait avoir écrasé tous les autres sous les assauts de ses cadeaux tout en risquant, en même temps, de devenir le plus pauvre. Il y a donc chez les Kwakiutl une limitation de la logique économique par le politique dont rend compte aussi Clastres (1974) pour les sociétés amazoniennes : « Avarice et pouvoir sont incompatibles ; pour être chef il faut être généreux. ». Le chef de clan qui se contentait d'accumuler indéfiniment la richesse sans la distribuer sortait complètement du jeu des rapports politiques, ce qui est peu concevable, la valeur d'un individu ne se mesurant pas par sa capacité à cumuler mais par celle à se séparer de ses richesses [29] . A intervalles réguliers, l'institution du Potlatch permet ainsi la redistribution des richesses, la re-création du lien social par la perpétuation d´une mémoire commune et en même temps la permutation des places : le plus riche devenait pauvre mais gagnait le prestige, alors que les pauvres s'enrichissaient des dons, mais leur honneur et leur prestige étaient remis en question par l'assaut de générosité qui les mettait au défi.

Pour justifier cette pratique du supplément de valeur à apporter qui semble avoir la force quasi-contraignante d'une règle d'un Potlatch à l'autre, Boas (1897) fournit les premières observations ethnographiques et d'abondants matériaux réunis surtout par l'intermédiaire de Hunt[30] qui lui permirent de dire que : « Le principe sous-jacent est celui du placement à intérêt de biens ». Cette hypothèse provoqua chez ses confrères des discussions très critiques qui ont été synthétisées par Maunier (1924-1925). Celui-ci reproche principalement à Boas dans son analogie entre le Potlatch et notre système de crédit le fait que, dans ce dernier, les intérêts payés sont fonction du temps, proportionnels à la durée écoulée entre le moment de l'emprunt et celui de son remboursement. Cette critique est très intéressante car elle renvoie, non pas à la pratique du Potlatch, mais à notre mode de pensée actuel qui conçoit le temps comme étant de « l'argent » afin de justifier que l'intérêt payé soit fonction de la durée de remboursement. Or, Boas a montré que les objets échangés passaient souvent par plusieurs Potlatchs, entre les

[29] Dans les sociétés à potlatch, ce n'est pas la puissance économique qui permet d'accéder au pouvoir politique. Le potlatch place ainsi une limite, d'une part, à l'accumulation indéfinie des richesses aux mains de quelques-uns et, d'autre part, au développement des inégalités économiques.

[30] G. Hunt est un Indien Kwakiutl formé par Boas aux techniques ethnographiques de l'époque (Boas et Hunt, 1921).

mains de différents chefs et guerriers, ce qui favorisait, à chaque changement de propriétaire, le développement d'une mémoire commune dans tout le corps du groupe concerné. En ce sens, ils pouvaient être considérés comme la matérialisation du lien social unissant les membres de la société autour de ses mythes, de ses ancêtres, de ses valeurs et de ses croyances. Plus longue était leur histoire, plus prestigieux étaient leurs possesseurs et plus ils avaient de valeur dans le Potlatch. **Ainsi, les valeurs d'usage et d'échange de chaque objet étaient fonction de la totalité des rapports sociaux qui s'étaient noués par lui et autour de lui, les objets en cuivre étant les plus valorisés**. C'est ce qu'expriment Godbout et Caillé (1992) lorsqu'ils disent que le cadeau est « toute prestation effectuée sans garantie de retour en vue de nourrir le bien social » dans laquelle les biens qui sont donnés ne prennent une valeur que parce qu'ils créent ou alimentent la relation interpersonnelle pouvant permettre à des rivaux de devenir des amis et des alliés. Cette pratique nous indique que l'activité déployée pendant un certain temps permet de rassembler les biens qui ne sont pas consommés improductivement et qui seront « investis » au cours d'un Potlatch mais que le surplus attendu de cet apport ne se matérialisera qu'au cours d'un Potlatch ultérieur. Autrement dit, ce n'est pas la durée entre deux Potlatchs qui détermine le surplus à rendre mais la durée de constitution de ce qui est offert au cours d'un Potlatch qui justifiera le surplus devant être rendu au Potlatch suivant. Au-delà de son aspect cérémoniel, nous interprétons le Potlatch comme un échange dont le dénouement est différé dans le temps. A ce titre, il doit être producteur d'un profit avec, au minimum, la conservation de la valeur de ce qui est échangé et qui s'est formée progressivement pendant le temps de constitution de l'épargne investie. Ce profit minimum est l'élément central de l'échange lui-même et non une condition qui serait en dehors de celui-ci. Il résulte de l'égalité théorique des valeurs échangées. En effet, **pour pouvoir échanger un bien, il faut au préalable constituer l'épargne qui sera investie pour produire les biens constituant le profit**. Celui-ci est donc nécessaire pour que soit respectée l'égalité des valeurs échangées lorsque l'échange est différé dans le temps. A ce titre, le profit n'est pas autre chose que l'épargne considérée à un instant ultérieur dans la durée.

Les échanges entre les individus à travers la Kula et le Potlatch constituent deux institutions extrêmement vastes et compliquées mais très bien réglées qui englobent toutes sortes d'activités réagissant les unes sur les autres et unissant de façon étroite un nombre considérable de tribus au point de constituer un seul tout organique alors que, souvent, elles ne parlent pas la même langue et n'ont pas la même culture. **Et ces ensembles compliqués échappent totalement à l'entendement de ceux qui les font vivre car ils n'ont aucune conscience des lignes directrices de l'une quelconque de leurs structures sociales**. Ils

savent pourquoi ils font ce qu'ils font, mais la manière dont la Kula et le Potlatch, en tant que vastes institutions sociales organisées, existent et fonctionnent collectivement dépasse leur compréhension. La trame même de leur entreprise échappe à leur esprit. La Kula et le Potlatch ne prennent sens pour eux que dans la mesure où ils se rendent compte qu'ils concourent à leur réalisation, c'est-à-dire au maintien du réseau d'obligations réciproques qui les unit tous. Ces données ne valent pas seulement pour les Trobriandais : sous des formes différentes et parfois avec d'autres biens, elles valent également pour maints peuples de Mélanésie, d'Asie du Sud-Est, d'Afrique ou d'Amérique. **Il apparaît ainsi que l'échange instantané et l'échange différé dans le temps sont des institutions présentes chez tous les peuples comme expression d'une structure mentale universelle et souvent inconsciente dont les pratiques reposent sur la norme « valeur pour valeur » vers laquelle doit tendre sa réalisation**. C'est pour obtenir ce résultat que nous avons formulé en introduction l'idée que l'organisation des sociétés humaines doit être le reflet de lois formant un ordre « naturel » de normes préexistant à l'établissement de cette organisation, ce qui n'est possible que si ces normes restent générales et ne se perdent pas dans un détail cherchant à régler chaque problème qui se présente. En ce sens, la prolifération actuelle des normes va à l'encontre du bon fonctionnement des sociétés.

A travers la Kula et le Potlatch, nous venons de proposer une théorie a-historique des systèmes normatifs qui devraient avoir pour objet de faire tendre les transactions économiques entre les individus vers des échanges se réalisant valeur pour valeur pour pouvoir réguler la violence née de la volonté d'appropriation mimétique des participants. Cependant, dans la réalité, chaque participant, qu'il soit personne physique ou morale, cherchera plus ou moins à tourner à son avantage la règle d'égalité des valeurs échangées. Cela peut avoir un effet bénéfique quand se trouve ainsi favorisée la mobilité des capitaux d'un secteur d'activité à un autre mais, pour éviter qu'un des participants puisse bloquer le développement du secteur en empêchant la concurrence de s'exprimer[31], des systèmes normatifs définis pour faire tendre l'échange valeur pour valeur doivent permettre de mettre en échec cette situation. Cela revient à construire une situation imaginaire fondée sur l'échange caractérisant une utopie telle que l'a définie Thomas More (1478-1535, humaniste anglais) qui forgea ce mot en 1516 pour désigner un « lieu qui n'est pas ici »[32] permettant ainsi de penser qu'elle

[31] C'est ce que Microsoft a fait entre les années 1980 et 2005 pour garder le monopole sur les marchés des systèmes d'exploitation et des logociels.

[32] Cette négation est ambiguë dans la mesure où elle semble signifier que ce lieu est imaginaire ou encore impossible alors que More le localise aux confins du nouveau monde et donc, de ce fait, qu'il est atteignable !

reste réalisable ou qu'il est possible de tendre vers elle[33]. Cette utopie est une fiction consistant à décrire une société idéale vers laquelle pourrait tendre la réalité sans pour autant avoir l'obligation de l'atteindre. Ce recours à la fiction est un procédé permettant de prendre ses distances par rapport à l'histoire et au présent pour mieux les relativiser tout en décrivant, d'une manière aussi concrète que possible, ce qui pourrait être.

c) Si nous appliquons notre raisonnement au **management de la qualité**, nous constatons que l'entreprise étant une structure sociale de création de biens et / ou de services qui ne deviennent richesses économiques que lorsqu'ils sont échangés sur le marché à condition de dégager un profit minimum capable de s'échanger valeur pour valeur au cours du temps avec l'épargne investie, les salariés sont en droit de demander au management un système normatif de travail leur permettant de toucher un profit minimum. L'épargne investie par le salarié est le produit des heures de travail qu'il a passées à acquérir les connaissances et celles correspondant à son travail nouveau journalier qui lui permettent de l'échanger contre ce qu'il touchera sous forme de salaire, profit inclus[34]. On comprend mieux ainsi pourquoi la hiérarchie des salaires reflète sensiblement la hiérarchie des niveaux de diplômes selon le temps qu'il a fallu passer pour obtenir ceux-ci. Certains salariés, plus performant que d'autres, vont aussi profiter de leurs compétences pour acquérir un surplus à leur salaire sous forme de rente qui pourra être à l'origine de troubles sociaux en raison du mimétisme d'appropriation ressenti par les autres. L'application des normes qualité, dans leur recherche d'amélioration continue, devra alors permettre de réduire et, si possible, résorber ces troubles en instituant des règles générales de comportement. L'objet de celles-ci étant de normaliser globalement les réponses devant être fournies par les salariés devant les situations qui se présentent à eux ne fera que conforter le mimétisme d'appropriation. Dans le meilleur des cas, les salariés seront très réticents à appliquer les règles que la qualité leur propose et même, dans des situations très conflictuelles avec le management, refuseront totalement de les mettre en œuvre.

   Le recours au potlatch nous permet de proposer une explication du montant des salaires importants touchés par certains dirigeants de grandes entreprises. Ceux-ci sont choisis par les actionnaires qui leur accordent des revenus pouvant être analysés comme un potlatch, c'est-à-

[33] Le Larousse donne comme définition de l'utopie une « Construction imaginaire et rigoureuse d'une société, qui constitue, par rapport à celui qui la réalise, un idéal ou un contre-idéal », mais c'est aussi un « Projet dont la réalisation est impossible, une conception imaginaire ».

[34] Si la structure est organisée pour cela et en ce sens, l'application des systèmes normatifs ISO aide au fonctionnement de cette organisation.

dire comme des cadeaux dont ils devront rendre un peu plus tard la valeur augmentée d'un surplus pour honorer le potlatch, faute de quoi ils perdraient la face et se feraient licencier par les actionnaires. Deux possibilités sont alors offertes aux dirigeants pour honorer le potlatch : soit verser des dividendes élevés, soit favoriser l'augmentation du cours de l'action.

Dans le premier cas, les dividendes pourront être d'autant plus importants que les résultats le sont, ce qui, pour un chiffre d'affaires donné exige de compresser les charges dont, notamment, la masse salariale. Ceci est une perversion de l'esprit d'entreprise dont la variable d'ajustement aux aléas de l'activité repose sur les dividendes et non sur la masse salariale.

Dans le deuxième cas, l'augmentation de la valeur de l'action se fera par le rachat des actions de la société, ce qui n'est possible que si le dirigeant outrepasse ses droits dans la mesure où une société ne peut pas détenir ses propres actions, seuls les actionnaires le peuvent. Là encore, la conséquence d'une telle pratique est nuisible à l'esprit d'entreprise dans la mesure où la trésorerie utilisée pour le rachat des actions aurait pu servir à financer des investissements créateurs d'emploi.

Conclusion

Après avoir montré comment se constituent dans la réalité les systèmes de normes pour réguler la violence née du désir mimétique d'appropriation, nous avons supposé qu'il existait des lois extérieures à nous qui sont a-historiques, universelles et fondées sur l'égalité de l'échange entre les personnes pour nous guider dans l'organisation de la vie sociale. Ces lois sont enracinées dans l'inconscient collectif et incarnées par les institutions que sont la Kula et le potlatch. En faisant ce choix, nous n'avons pas retenu une posture empirique, plus conforme à la tradition aristotélicienne, qui veut que les règles qui nous élaborons aient leur origine dans la seule nature humaine entendue comme essence de l'homme capable de les construire par les expériences qu'il mène. Trois raisons motivent notre refus d'adopter cette démarche expérimentale et constructiviste des phénomènes normatifs voulant que les idées que nous utilisons soient des réalités tangibles auxquelles nous participons pour en tirer des idées générales.

1) En sciences sociales, au fur et à mesure que les données propres au temps de l'expérimentation s'évanouissent, nous risquons de perdre le contact avec le réel et de ne plus raisonner dans un champ homogène.
2) Si la statistique sur laquelle s'appuie la démarche empirique semble être une méthode utilisable pour révéler le fait normatif, la multiplicité des facteurs non retenus peut entraîner la confusion d'une coïncidence avec un déterminisme. Cette démarche appelée « positive », à tort selon nous, élaborée par J. N. Keynes (1891) et reprise par

M. Friedman (1953) et l'École de Chicago peut peut-être expliquer un phénomène à un instant donné contingent, c'est-à-dire peut produire de l'idéologie et non des éléments qui ne peuvent être reconnus comme scientifiques que s'ils sont permanents dans le temps.

3) La normalisation ayant comme point de départ de rendre compte de la régulation de la violence à travers les échanges que nous engageons, pour pouvoir constituer un raisonnement scientifique de leur fonctionnement, l'analyse de leur contenu ne peut être menée que si nous nous positionnons en dehors d'eux sans y prendre part afin de les examiner une fois qu'ils sont réalisés. Adopter l'attitude empirique consistant à nous placer avant cet acte d'échange reviendrait à nous mettre à la place de celui préparant l'échange sans savoir quel en sera le résultat. Nous serions alors obligés de construire celui-ci en l'organisant et le modelant selon notre propre grille d'interprétation au risque de perdre l'objectivité dont nous nous réclamons.

C'est au regard de ces trois limites que nous avons privilégié une approche positive de la norme mettant en œuvre une méthodologie interprétative à partir d'une herméneutique fondée sur les écrits des anthropologues. Nous avons inscrit notre raisonnement dans la logique s'appliquant sur un champ homogène de concepts qui garantissent que nous ne les confondons pas avec leur expression réelle dans l'histoire. De ce fait, nous supposons implicitement qu'il ne puisse exister qu'une seule théorie pour expliquer les phénomènes sociaux, théorie que nous appelons « normative conditionnelle » car l'explication que nous avons fournie repose sur l'écart existant entre la réalité et l'utopie, c'est-à-dire ce vers quoi la réalité devrait tendre si la société fonctionnait dans la recherche de la limitation de la violence. La seule démarche scientifique qu'il nous semble possible d'adopter pour intégrer l'incertitude que présente l'avenir est de proposer une théorie qui permette d'éliminer les variables qui dépendent de notre volonté. C'est ce que nous avons fait en fondant nos propositions sur l'échange valeur pour valeur, qu'il soit instantané comme dans la Kula ou différé dans le temps comme dans le potlatch.

Bibliographie

Aristote (2008), « Ethique à Nicomaque », Livre V : La vertu de justice, Chapitre 8 : La justice et la réciprocité Rôle économique de la monnaie, traduit par Richard Bodéüs, Hachette Livre, Livre de Poche, Classique, Paris.

Ball et Brown (1968), "Journal of Accounting Research", University of Chicago Press, Chicago, Vol 6, n° 2.

Beaver W. H. (1968), "Information Content of Annual Earnings Announcements", Journal of Accounting Research, University of Chicago Press, Chicago, Vol 6, n° 3.

Boas F. (1921), "Ethnology of the Kwakiutl", Bureau of American Ethnology.

Clastre P. (1974), « La Société contre l'État », Editions de Minuit, Paris, p. 28.

Friedman M. (1953), "Essays in Positive Economics", University of Chicago Press, Chicago.

Girard R. (1972), "La violence et le sacré", Grasset, Paris. L'ouvrage a été couronné par l'Académie Française (Fondation Broquette-Gonin) en mai 1973.

Girard R. (1978), "Des choses cachées depuis la fondation du monde", avec Jean-Michel Oughourlian et Guy Lefort, Grasset, Paris.

Godbout J. T. et Caille A. (1992), « L'esprit du don » Éditions La découverte, Paris et : Montréal : Boréal, Collection : Textes à l'appui / série anthropologie.

Goscinny R. et Uderzo A. (1966), « Le combat des chefs », Album n° 7, Hachette Livre, Paris.

Haas J. (2011), « Les comptes doivent s'ancrer dans ce qu'il y a de plus robuste », entretien avec Marion Leblanc-Wohrer et Antoine Landrot à l'AGEFI le 15 septembre 2011.

Hobbes T. (1651 édition de 2005), « Léviathan. Traité de la matière, de la forme et du pouvoir ecclésiastique et civil », version française sous le titre « Léviathan », Vrin, Paris).

Hoogervorst H. (2011), « La crise ravive le débat sur l'application des IFRS », L'AGEFI Quotidien par Solenn Poullennec le 13/10/2011.

Keynes J. N. (1891), "The Scope and Method of Political Economy", University of Cambridge, Cambridge.

Lorenz K (1954), Psychologie et phylogénèse (publié en France au Points Seuil en 1970 dans « Trois essais sur le comportement humain) ».

Malinowski B. (1922), « Les argonautes du Pacifique occidental », Gallimard 1963, Paris, p. 139-141.

Maunier R. (1924-1925), « Recherches sur les échanges rituels en Afrique du Nord », L'Année sociologique, Nouvelle série, tome II, pp. 11-97.

Montesquieu (1748), « De L'esprit des Lois », Le Livre de Poche 1997, KERVIGNAC 56700.

Péron M. (2010), « Approche lexicographique de la notion de norme et de son évolution historique » dans « Normes : Origines et Conséquences des Crises », Editions Economica, Paris, p 15.

Pigé B. et Paper X. (2005), « Reporting financier et gouvernance des entreprises : le sens des normes IFRS », Editions EMS, Colombelles, p. 7.

Platon (1993), « La république », traduit par P. PACHET, Gallimard, Folio, Essais, Livres III et X, Paris.

Savall H. et Zardet V. (2010), « Normes : Origines et Conséquences des Crises », Editions Economica, Paris, p 7.

Testart A. (1982), « Les sociétés de chasseurs-cueilleurs ou l'origine des inégalités sociales », Société d'ethnographie, Université Paris X-Nanterre, Paris.