

Revue européenne
des sciences sociales

European Journal of Social Sciences

Revue européenne des sciences sociales

European Journal of Social Sciences

XXXVIII-119 | 2000

La peur de l'impensable dans les sciences sociales

L'Homo oeconomicus aurait-il peur de *L'Homo sapiens* ?

Ou la peur de l'irrationnel peut-elle mener à l'obscurantisme ?

Pascal Bridel



Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/ress/671>

DOI : 10.4000/ress.671

ISSN : 1663-4446

Éditeur

Librairie Droz

Édition imprimée

Date de publication : 1 décembre 2000

Pagination : 45-64

ISBN : 2-600-00481-5

ISSN : 0048-8046

Référence électronique

Pascal Bridel, « *L'Homo oeconomicus* aurait-il peur de *L'Homo sapiens* ? », *Revue européenne des sciences sociales* [En ligne], XXXVIII-119 | 2000, mis en ligne le 15 décembre 2009, consulté le 03 mai 2019.

URL : <http://journals.openedition.org/ress/671> ; DOI : 10.4000/ress.671

Pascal BRIDEL

L'HOMO OECONOMICUS AURAIT-IL PEUR DE L'HOMO SAPIENS? ou la peur de l'irrationnel peut-elle mener à l'obscurantisme?

« 'tis not, therefore reason which is
the guide of life, but custom »

Hume

INTRODUCTION

Dans une contribution antérieure aux discussions du Groupe *Raison et Rationalités* (1999), je m'interrogeais sur l'utilisation de la notion d'*homo oeconomicus* comme instrument de connaissance en théorie économique. J'arrivais à la conclusion peu originale que la fonction opératoire de la rationalité axiomatique, « substantive », de cet agent caricatural n'était peut-être pas vraiment le processus optimum pour obtenir une 'idéalisierung' acceptable, et surtout opérationnelle, de la réalité. Néanmoins, et les théoriciens de l'économie n'en sont pas peu fiers, la fonction opératoire de ce modèle (soumis plus que n'importe quel autre au fil du rasoir d'Occam) s'appuyait clairement sur ce que l'on apprend de son écart – et non de sa proximité – aux données observées. Les économistes modernes défendent ici le rôle crucial d'une connaissance *a priori* qu'ils considèrent comme faisant partie intégrante de la tradition rationaliste. La théorie économique est ainsi extrêmement réservée à tout abandon, même limité, de cette hypothèse de « rationalité universalisante ».

Dans le cadre du thème proposé cette année, « la peur de l'inconnu », j'aimerais poursuivre ma réflexion d'il y a deux ans et m'interroger sur les raisons pour lesquelles la très grande majorité des économistes rejette avec la dernière énergie l'idée de s'aventurer au-delà du cercle de lumière tracé par l'axiomatique de la théorie de l'équilibre général, ou, plus récemment par la théorie des jeux. En d'autres termes, et pour paraphraser un vieux dicton des économistes, pourquoi sommes-nous si compétents dans nos définitions des conditions nécessaires à l'existence d'un équilibre et si incompétents dans nos explications de la manière dont s'établit cet équilibre entre une multitude d'agents mus par la recherche de leur intérêt individuel? Pourquoi nous concentrons-nous si obstinément sur les conditions d'un état d'équilibre idéalisé et statique en évacuant soigneusement toute discussion sérieuse d'un processus en temps historique qui permettrait d'atteindre une telle situation où les intentions contradictoires des agents sont réconciliées? *Why do we privilege endstate to the extent of neglecting completely historical processes?* Ne serait-ce tout simplement pas par peur de ne pouvoir maîtriser de tels processus à l'aide de nos instruments analytiques que nous refou-

lons la plupart des raisonnements « hors équilibre »? Ne sommes-nous pas prisonniers de notre formalisme instrumentaliste qui, à l'exemple de l'équilibre général, nous contraint de nous abstenir de toute aventure au-delà d'une *terra firma* arpentée avec succès depuis bientôt cent trente ans? Craignons-nous de quitter la *Heimlichkeit* du raisonnement à l'équilibre pour nous trouver soudainement face à la *Unheimlichkeit* du monde réel?

Cette peur de l'impensable est en effet une constante de l'histoire de la théorie économique : chaque fois qu'un théoricien s'est écarté peu ou prou d'un raisonnement à l'équilibre résultant de l'interaction d'*homines oeconomici* caractérisés par une rationalité « substantive » pour s'intéresser à des situations de déséquilibre et/ou à des processus d'ajustement, il a été vertement rappelé à l'ordre par la « profession ». Que l'on pense par exemple à Malthus et Sismondi dans leur affrontement avec Ricardo et Say, à l'École historique allemande et ses démêlés avec Menger, à Keynes et à sa « récupération » par la synthèse néo-classique et la « New Classical Economics » ou, finalement, à l'intégration progressive dès les années soixante de la vieille problématique des anticipations. L'obsession vieille de deux siècles de réintégrer à tout prix des situations de déséquilibre ou des explications contingentes dans des modèles logiquement fermés (et offrant par là même certaines capacités prédictives), ne résulte-t-elle pas de l'inquiétude tenace de perdre la généralité analytique offerte par la puissance de l'analyse à l'équilibre? L'obsession d'endogénéiser tous les aspects de la vie économique dans un modèle statique de rationalité « substantive » n'illustre-t-elle pas la peur qui tenaille au ventre l'économiste dont l'originalité des propos, s'il n'empruntait plus ce chemin, ne dépasserait alors guère celle des journalistes financiers, des politiciens, ou même, perspective insupportable à certains praticiens de ma discipline, celle des sociologues.

Dans un premier temps, j'emprunte à l'histoire ancienne et récente de l'analyse économique quelques exemples classiques pour illustrer mon propos. Dans une deuxième partie, je tente de trouver une explication à ce comportement particulier des économistes par rapport aux autres sciences humaines : la peur de l'économiste devant l'inconnu découle aussi, et surtout, de la sociologie de sa profession. Je propose également quelques réflexions probablement, bien imprudentes, sur les rapports entre l'*homo oeconomicus* et l'*homo sapiens*. Finalement, dans une troisième partie, je m'aventure, sur un terrain encore plus risqué en discutant des rapports difficiles et révélateurs qu'entretiennent les économistes avec le vieux mythe de la main invisible et leurs peurs du marché.

I. – ÉQUILIBRE, EFFICACITÉ ET FORMALISME : QUELQUES EXEMPLES TIRÉS DE LA THÉORIE ÉCONOMIQUE

En préambule, il convient d'être clair. Il n'est pas dans mon propos de minimiser à l'aide de ces exemples les progrès remarquables de la théorie économique depuis Quesnay et Smith. Je suis particulièrement fier d'appartenir à une profession dont le travail théorique a largement contribué à l'avancement de notre compréhension de la logique de fonctionnement des économies de marché. En revanche, il m'apparaît que le noyau dur de ma discipline se trouve aujourd'hui

dans une impasse. En d'autres termes, le programme de recherche dit du « raisonnement à l'équilibre » (couplant *market clearing* et rationalité « substantive ») semble avoir atteint une zone de rendements décroissants particulièrement abrupts. L'avalanche de critiques adressées à son formalisme durant ces trente dernières années est impressionnante. De plus, ces critiques sont liées à une réorientation récente de la recherche en direction d'analyses partielles au détriment d'analyses générales. Cette double tendance illustre bien la perte de vitesse de ce programme de recherche hyper formalisé. Le désintérêt progressif ces vingt dernières années pour l'équilibre général (probablement la dernière des grandes théories « généralisante » en sciences humaines) au détriment de la théorie des jeux est la meilleure illustration de cette tendance. L'économie politique, rebaptisée simplement 'économie', ne deviendrait-elle qu'une collection d'instruments d'aide à la décision utile à la conduite de la politique économique et à l'analyse de structures industrielles et financières particulières ?¹

Les quatre exemples qui suivent prétendent illustrer cette évolution étonnante des rendements d'abord fortement croissants de ce programme de recherche, puis de leur stagnation et, finalement de leur passage à une zone de décroissance. Chacun des exemples illustre d'une manière différente l'extraordinaire capacité de ce « raisonnement à l'équilibre » d'endogénéiser ou de rejeter dans les ténèbres extérieures toute tentative de mise en question. Ce qui n'est pas formalisable n'est généralement pas pris au sérieux. Ma discipline semble avoir atteint dans de nombreux domaines le stade funeste où la production d'articles vise plus à perpétuer un « jeu intellectuel » qu'à faire avancer la connaissance de notre objet d'études. En termes plus banals, la cohérence interne des modèles (et leur formalisme) prime sur toute préoccupation de cohérence externe. De nombreux modèles semblent avoir été construits dans le seul but de fournir un résultat qui corresponde à des « stylised facts » définis par leur auteur. Un tel exercice est parfaitement légitime dans la mesure où l'auteur explique pourquoi sa version des « stylised facts » est préférable ou supérieure à une autre. Sinon... produire un tel modèle et vérifier sa cohérence externe n'est, banalement, qu'un test des capacités analytiques de l'auteur – certainement pas de l'intérêt de sa théorie.

Ricardo et la théorie de la valeur-travail

La version ricardienne de la théorie de la valeur-travail inaugure brillamment cette méthodologie. De manière à pouvoir construire une théorie des prix relatifs des biens reproductibles basée sur le rapport des quantités de travail (supposé homogène !) utilisés dans la production de chaque bien, Ricardo introduit l'hypothèse de rendements constants, de coefficients de production fixes entre capital et travail. Grâce à cette simplification théorique parfaitement légitime, il peut ainsi transformer un modèle à trois variables (terre, capital et travail) en un modèle à deux variables. Appliquant à ce stade une version primitive de la théorie de la pro-

¹ Cette transformation de l'économiste en un technocrate de la chose publique et/ou des marchés financiers pousse certains d'entre eux à affirmer que l'accord progressif qui semble se faire jour au sein du courant dominant sur les outils d'analyse préfigure la « fin de l'économie politique » querelleuse et l'aube d'un consensus général. La possession d'une boîte à outils standard transforme rarement les bricoleurs du dimanche en artisans de France...

ductivité marginale, il est alors en mesure de démontrer que le facteur de production variable (les doses homogènes de « capital-et-travail ») est rémunéré à sa productivité marginale et que la terre perçoit un « surplus » déterminé par la différence entre la production moyenne et la productivité marginale du facteur composite variable dans la culture intensive et extensive. S'il a ainsi mis sous toit « les lois qui règlent la distribution des produits de l'industrie », il lui reste à expliquer, séparément, la détermination des prix relatifs des biens reproductibles. L'hypothèse de coefficients de production fixe (ou de rapport fixe entre capital et travail) utilisée dans sa théorie de la distribution, lui permet alors sans difficulté d'expliquer, même imparfaitement, une théorie de la valeur fondée, en concurrence parfaite, sur le seul facteur de production travail. Un tel raisonnement repose entièrement sur l'élimination –par définition– de tout progrès technique qui introduirait nécessairement des rendements croissants et un changement des coefficients de production. Une théorie des prix relatifs pour le moins surprenante alors qu'elle est écrite en pleine révolution industrielle précisément caractérisée par une accumulation massive de capital ! Tout comme Smith, Ricardo n'a jamais été un partisan acharné de cette théorie de la valeur travail qu'il considérait comme une approximation grossière de la réalité lui permettant de clore son modèle d'une manière cohérente et rationnelle. Selon une expression fameuse de Stigler, les prix relatifs des biens reproductibles sont expliqués « à 93% » par le rapport des quantités de travail utilisées dans leur production².

Ce que d'aucuns appellent le « vice ricardien » était introduit dans la théorie économique. Des variables cruciales sont transformées en constantes pour simplifier la construction du modèle, garantir sa cohérence interne, et, surtout, obtenir des conclusions robustes. Les appels à la prudence à propos des limites d'une théorie statique à l'équilibre et sans épaisseur de temps autre que théorique sont bien présents dans la démarche de Ricardo mais la fascination du *strong case* rationnel et non-inductif allait être la plus forte. Les successeurs de Ricardo seront moins prudents dans leur utilisation de la théorie de la valeur travail. Marx, pour des raisons idéologiques, et les autres, par absence d'alternatives crédibles, la transformeront en un principe qui, de concert avec d'autres faiblesses du modèle classique, mineront de l'intérieur sa cohérence interne. La reconstruction d'un modèle théorique explicatif du fonctionnement d'une économie de marché devenait nécessaire non pas tant en raison de ses modestes capacités explicatives de la réalité, mais bien plutôt en raison de son incohérence interne qui amènera son effondrement aux mains de Jevons, Walras et Menger.

Walras et l'équilibre général

Affublé d'une théorie ontologique de la justice issue du « bon vieux droit naturel » hérité de son père, Walras empoignera avec vigueur les incohérences de l'ultime modèle classique des prix relatifs dans la version de John Stuart Mill. Son objectif est de produire une théorie générale de l'interdépendance des marchés permettant la détermination d'un vecteur de prix d'équilibre garantissant la neutralité des échanges sur la distribution du revenu. Le modèle d'équilibre général

² Le rapport moyen capital/travail tel qu'estimé par Ricardo dans l'Angleterre de la fin des guerres napoléoniennes. On a là les « stylised facts » de Ricardo.

concurrentiel comme pierre angulaire de la théorie économique depuis bientôt cent trente ans était né. Alors que Walras a très brillamment défini les premières hypothèses de base nécessaires à l'existence d'un vecteur de prix relatifs garantissant l'équilibre sur l'ensemble des marchés de l'échange, de la production et de la capitalisation, il n'allait pas en être de même pour la définition du mécanisme, pour ne pas dire du processus, qui devait garantir le retour à l'équilibre d'un tel système lorsque celui-ci était temporairement rompu. Les hypothèses de cohérence des choix des agents, de « libre concurrence absolue », de maximum d'utilité, de flexibilité des prix figuraient en bonne place dans les conditions nécessaires à la cohérence interne, et, bien entendu, aux résultats recherchés de l'existence de l'équilibre du modèle walrassien.

Il en allait tout autrement avec les théorèmes de la stabilité de cet équilibre général. Comment en effet démontrer d'une manière formelle et cohérente que le système d'équilibre général walrassien – même doté de toutes ses caractéristiques restrictives – revienne spontanément, à la suite d'un choc exogène, à sa situation d'équilibre général initial. Sans démonstration de la stabilité d'un système rigoureusement et restrictivement défini, que resterait-il en effet de la cohérence externe de l'équilibre général ? La longue, très longue histoire, parfois hautement technique, de la théorie du tâtonnement est un récit plus que centenaire des incroyables contorsions intellectuelles par quatre ou cinq générations d'économistes (dont plusieurs Prix Nobel) pour aboutir à l'impossibilité d'une démonstration rigoureuse de la stabilité de l'équilibre général.

Des hypothèses initiales de Walras, du *no trade out of equilibrium* au tâtonnement sur bons en passant par le tâtonnement comme mécanisme idéal d'ajustement de marché à la démonstration finale de Sonnenschein (1974) et de Mantel (1972) sur la forme des fonctions de demande excédentaires nettes, un siècle sera nécessaire pour démontrer que, même en transformant un pseudo-processus en temps théorique en un mécanisme d'ajustement itératif purement mathématique excluant tout effet d'hystérèse, toute transaction hors équilibre, toute variation du stock de capital, toute intervention de la monnaie, ce problème est tout simplement insoluble. Rien, absolument rien, ne permet de démontrer scientifiquement que, même sous des conditions très restrictives, l'intuition smithienne de la main invisible se vérifie. En bref, le seul modèle un peu complexe à la disposition des économistes pour représenter le fonctionnement d'une économie de marché est incapable d'offrir une explication de sa stabilité (même relative). Et pourtant, en dépit de cet échec majeur, toléré si ce n'est accepté par toute la communauté scientifique, la théorie de l'équilibre général walrassien (dans sa variante topologique Arrow-Debreu) est toujours au centre de la théorie économique à l'aube du XXI^e siècle. À l'opposé de Walras qui tentait désespérément de maintenir un lien entre son modèle et la réalité³, la version moderne de l'équilibre général a cessé depuis bientôt un demi-siècle de prétendre à une quelconque cohérence externe : le référentiel n'est plus un quelconque système économique mais exclusivement la logique mathématique.

³ Walras s'efforçait désespérément de maintenir la cohérence interne de son modèle au moyen de la logique mathématique tout en tentant de persuader ses lecteurs qu'une telle approche n'était pas incompatible – via son économie appliquée et sociale – avec une explication du « monde réel ».

L'enseignement de la théorie économique continue imperturbablement d'offrir aux étudiants des heures, des semaines et des semestres entiers de cours sur l'équilibre général concurrentiel tout en dénigrant volontiers l'intérêt de l'étude de marchés réels sous prétexte qu'il s'agit de simples descriptions *ad hoc*. L'absence d'ambiguïté des prévisions de prix et de quantités utilisant des modèles d'équilibre dans le cadre d'exercices de statique comparée ou même d'optimisation dynamique est, en effet, intellectuellement, beaucoup plus confortable. Comme chercheur dans ce domaine, je suis, bien entendu, le premier à plaider coupable.

Le remplacement partiel et récent de l'approche walrasienne de l'équilibre général par la théorie des jeux ne change en rien cette priorité donnée à l'analyse de situations d'équilibre sur des analyses de processus. De plus, le degré de généralité reconnu à l'équilibre général est largement absent de la théorie des jeux. Celle-ci est une discipline de rêve pour tout économiste de tableau noir qui cherche à donner un nouveau souffle à l'*homo oeconomicus*. Elle suppose des joueurs rationnels qui cherchent à maximiser leurs résultats en tenant compte des croyances, motivations et de l'information qu'il attribue aux autres joueurs. La théorie des jeux est particulièrement puissante lorsqu'elle s'occupe de jeux non-coopératifs à une étape dont les résultats peuvent être exprimés en termes d'une variable unidimensionnelle comme la monnaie. On observe toutefois que le comportement habituel des agents économiques (même du type *homo oeconomicus*) relève beaucoup plus de jeux non-coopératifs à répétition dont la structure informationnelle est complexe et dont le résultat n'est pas toujours mesurable au moyen d'une variable unidimensionnelle. N'importe quel manuel démontre que de tels jeux répétés se caractérisent par une infinité d'équilibres possibles et la théorie des jeux est incapable d'expliquer pourquoi les joueurs préféreront un équilibre à un autre. Si la relation fonctionnelle inverse entre prix et quantités exprimée par une courbe de demande implique de robustes capacités prédictives sur le comportement du consommateur, il n'en va pas de même pour les jeux répétés. Dans de telles situations, les échangistes déterminent la plupart du temps leur comportement au travers d'un processus d'apprentissage impossible à formaliser. En fait, il semble qu'une bonne partie de la théorie des jeux soit normative : elle explique pourquoi des joueurs rationnels devraient prendre telle ou telle décision. Bien peu de recherches empiriques sont aujourd'hui disponibles : peu de chercheurs sont intéressés à formuler une théorie basée sur la manière dont les agents économiques placés dans des situations d'interactions stratégiques prennent effectivement leurs décisions. La démarche reste solidement ancrée dans la rationalité substantive, à l'équilibre, de l'*homo oeconomicus* (Gibbons, 1997). À l'exemple de la théorie de l'équilibre général (qui se garde bien d'utiliser la rationalité procédurale d'Herbert Simon) et qui a tenté (sans succès) de résoudre le problème de la stabilité en excluant toute transaction hors équilibre, la théorie des jeux adopte aussi une approche statique de résultats d'équilibre des jeux répétés en ignorant simplement le processus qui permet d'atteindre cet équilibre.

Anticipations

En raison peut-être de son peu d'intérêt pour le formalisme théorique, Keynes fut parmi les premiers à introduire les anticipations des agents économiques d'une

manière décisive dans son modèle théorique. Le danger était, bien entendu, mortel pour le courant dominant: la formation de ces anticipations au travers d'un mécanisme d'apprentissage implique nécessairement un processus incluant des situations de déséquilibre. L'un des pères fondateurs de la synthèse néo-classique d'après-guerre, Patinkin, sera le premier à le détecter. Tout à son affaire à transformer l'équilibre de sous-emploi de Keynes en un déséquilibre de sous-emploi permettant de sauver la logique walrassienne en l'affublant d'une prétendue stabilité à l'aide de l'effet d'encaisses réelles, Patinkin n'hésitera pas à écrire dans la première édition de *Money, Interest and Prices*:

Once the Pandora box of expectations and interest and prices uncertainty is opened upon the world of economic analysis, anything can happen (1956, p. 180)⁴.

Cette boîte de Pandore allait pourtant être très rapidement et imprudemment ouverte. Il faudra alors toute l'énergie et l'astuce des théoriciens des anticipations rationnelles pour faire rentrer ce (mauvais) génie dans sa boîte.

Friedman et son « monétarisme classique » introduiront tout d'abord avec l'aide de Cagan l'hypothèse d'anticipations adaptatives: l'agent formule ses anticipations de variables futures sur la base de ses expériences passées (*backward-looking expectations*). À l'image de la mémoire de l'agent, le coefficient attribué à chacun des événements passés décline d'une manière linéaire: plus l'événement est lointain moins il influe sur la formation des anticipations de l'agent. Dans le court terme, il existe ainsi une possibilité d'arbitrage, de *trade off* entre chômage et inflation; on enregistre bien des situations de déséquilibres de courte période même si, dans le long terme, le système est miraculeusement stable. On a là une parfaite application du principe gravitationnel. En bref, dans le court terme, la courbe de Phillips est dotée d'une pente négative: la politique économique peut avoir une influence sur les variables réelles.

Dans leur frénésie d'endogénéiser les anticipations des agents dans leurs modèles de manière à sauver les plaisantes conclusions du raisonnement à l'équilibre, dans les années soixante-dix, les économistes de la nouvelle macroéconomie classique inventeront le concept d'anticipations rationnelles. La version « faible » de cette hypothèse affirme que tous les agents tiennent toujours compte rationnellement dans la formation de leurs anticipations de toutes les possibilités qui leur sont ouvertes. De prime abord, cette hypothèse semble inoffensive jusqu'à ce que l'on réalise qu'elle implique que les marchés doivent être en équilibre constant, qu'elle élimine *ex definitione* toute situation de déséquilibre que la macroéconomie était chargée, depuis Keynes, d'expliquer si ce n'est de résoudre. La version « forte » de cette hypothèse va beaucoup plus loin; elle affirme « simplement » que les anticipations subjectives des agents sont identiques aux anticipations objectives, « mathématiques », des variables endogènes exprimées par les meilleurs modèles probabilistes du fonctionnement de l'économie. En gros, nous sommes de retour dans un modèle d'information parfaite de type walrassien avec la restriction que l'incertitude exclut que l'on puisse tout prévoir parfaitement. En jargon statistique, l'erreur moyenne anticipée d'une prévision rationnellement formulée est toujours égale à zéro. Il en découle naturellement ce qui était recher-

⁴ Phénomène révélateur, cette citation disparaîtra de la seconde édition de 1965.

ché : à l'exemple du modèle d'équilibre de type Arrow-Debreu, le système économique est en équilibre permanent ; l'inefficacité (et donc l'inutilité) de toute politique économique est ainsi démontrée. Les politiques monétaire et budgétaire sont sans influence sur les variables réelles comme le niveau de la production ou le volume de l'emploi car la simple annonce de ces politiques par un gouvernement sera instantanément incorporée par les agents rationnels dans la formulation de leurs anticipations. Pour la nouvelle macroéconomie classique, le sentier de croissance réel de l'économie n'est pas corrélé, par exemple, avec des changements systématiques de l'offre de monnaie, la taille des déficits budgétaires, le niveau des taux d'intérêt ou le taux de change. Ces grandeurs, dont les variations sont rationnellement anticipées ne font donc qu'influer les grandeurs nominales. En bref, dans le court terme, la courbe de Phillips est parfaitement verticale au « taux de chômage naturel » et il n'y a aucun arbitrage possible entre chômage et inflation.

L'ultime étape de cette démarche est offerte par les théoriciens des « real business cycles » pour qui l'origine des fluctuations de l'activité économique ne peut être que le résultat de chocs aléatoires sur les variables réelles. Alors que pour Lucas et Sargent, ces chocs aléatoires pouvaient trouver leur origine dans des chocs monétaires sur la demande, Prescott et Kydland expliquent les cycles par des chocs sur l'offre sous la forme de changements aléatoires des technologies de la production. Les agents sont des maximisateurs infatigables, les consommateurs sont identiques, omniscients et sont au bénéfice d'une espérance de vie infinie ; les coûts de transaction sont nuls ; il n'existe aucune transaction hors équilibre ; la vitesse d'ajustement des prix et des quantités est infinie ; il n'existe que des probabilités de risques calculables dans un temps logique ; les fonctions de production sont naturellement linéaires. Ces quelques hypothèses – parmi d'autres – impliquent que les marchés sont constamment en équilibre. Tout chômage est alors nécessairement volontaire ; la monnaie est neutre et il ne peut exister de fluctuations de l'activité économique qu'en raison de chocs imprévisibles. Toute politique économique et donc non seulement inefficace mais aussi et surtout inutile⁵.

Même pour un économiste persuadé de la nécessité absolue de la formalisation dans sa discipline, cette technique de définir des modèles qui évacuent *ex definitione* le problème des fluctuations et des cycles de l'activité économique est difficilement admissible (même du point de vue heuristique). À force de vouloir évacuer les hypothèses *ad hoc* attribuées aux modèles de type « keynésien » et d'endogénéiser tous les éléments susceptibles d'introduire la notion de déséquilibre, le vice ricardien dépasse les bornes de la bienséance intellectuelle. Le post-

⁵ Devant l'impossibilité de tester leurs modèles au moyen de techniques économétriques habituelles, les théoriciens des *real business cycles* ont mis sur pied la technique dite de « calibration ». À l'aide d'estimations empiriques souvent très fragiles des paramètres de leur modèle, ces auteurs s'efforcent de montrer que leurs constructions « miment » assez bien certaines données historiques, décrivent même certains des « stylised facts » généralement attribués aux cycles. Ces paramètres sont, par exemple, la proportion du revenu du capital dans le revenu total, le taux de dépréciation physique du capital, le taux subjectif d'escompte des consommateurs utilisé dans les fonctions d'utilité, etc. (Cooley et Prescott, 1995). Rares sont les modèles, qui cherchent finalement à formaliser des séries temporelles, qui ne passent pas le test de « calibration »... Pour une critique de cette méthodologie par un excellent théoricien devenu Secrétaire américain au Trésor, voir Summers (1993).

modernisme en théorie économique semble ainsi annoncer une génération d'économistes qui renoncera à toute tentative d'explication de la «réalité» et abandonnera (heureusement diront certains!) toute fonction de conseils du prince⁶, pour construire des modèles pour le plaisir de construire des modèles.

Monnaie

Plus brièvement, la théorie de la monnaie fournit un dernier exemple des difficultés liées à cette tentative désespérée de tout endogénéiser à l'intérieur de modèles d'équilibre. Depuis cent trente ans, les économistes cherchent à réconcilier la théorie des prix relatifs (équilibre général) avec la théorie monétaire de manière à démontrer la raison pour laquelle, dans une économie de marché, la monnaie a une valeur positive. Réconcilier la monnaie avec une théorie dont les conclusions ne sont valables qu'à l'équilibre et qui est, de plus dépourvue même dans une situation de troc, d'une garantie de stabilité relève de la quadrature du cercle. Qui dit monnaie, dit moyen d'échange, dit réserve de valeur, dit processus transactionnel dans un temps historique, dit processus d'apprentissage dans un cadre social, dit naturellement situations de déséquilibre dans le cadre d'une technologie de l'échange clairement définie. Les discussions menées depuis Walras en utilisant l'hypothèse de la monnaie dans la fonction d'utilité, la contrainte de *cash-in-advance*, l'idée de *shopping time*, les modèles de prospection ou les modèles à générations imbriquées sont sans fin et sans véritable solution. En effet, à moins d'introduire une hypothèse *ad hoc*, il est maintenant admis qu'il est *impossible* d'endogénéiser dans un quelconque modèle d'équilibre général l'explication de la raison pour laquelle les agents sont disposés à utiliser dans leurs échanges une monnaie fiduciaire dépourvue de valeur intrinsèque⁷. En d'autres termes, il est impossible de dériver une fonction de demande de monnaie d'un programme cohérent d'optimisation rationnel. Que dire d'une discipline incapable de justifier l'usage de l'élément constitutif le plus fondamental d'une économie de marché? On imagine cependant sans difficulté ce que l'on dirait d'un géographe incapable de démontrer la rotondité de la terre ou d'un physicien incapable d'expliquer la chute des corps autrement qu'en se couchant sous le pommier de Newton...

Ces quatre exemples classiques illustrent bien le rôle crucial que joue dans la théorie économique le «raisonnement à l'équilibre». La puissance de cette démarche qui assure la prise en compte de l'interdépendance généralisée d'une infinité d'agents et de phénomènes a permis depuis un siècle et demi des avancées cruciales dans notre compréhension de la logique de fonctionnement d'une économie de marché. En particulier, les hypothèses centrales de rationalité «substantive» et de *market clearing* ont permis d'utiliser vigoureusement le rasoir d'Oc-cam. Jusqu'à récemment, ces deux hypothèses étaient, comme on l'a vu, intégrées

⁶ Contrairement aux démarches keynésienne et friedmanienne, dans le domaine de la politique macroéconomique, ces courants théoriques récents n'ont pas pénétré, et pour cause, les ministères des finances et les banques centrales.

⁷ Walsh (1999, pp. 49-50 et 123-4) offre l'aveu récent le plus clair de cette impossibilité logique (sans que cela change grand chose à l'usage qu'il fait des modèles où cette difficulté est simplement ignorée).

dans des modèles d'équilibre gravitationnel : depuis l'aube de la théorie économique la matrice explicative des cycles et des crises ordonnait des situations de déséquilibre gravitant d'une manière stable autour de positions d'équilibre grâce aux vertus de la main invisible. Viner résume d'une manière particulièrement concise cette méthodologie traditionnelle : « The ordinary economic situation is one of disequilibrium moving in the direction of equilibrium rather than that of realised equilibrium » (1953, p. 206). La récente disparition, avec la théorie des cycles réels, de l'idée de déséquilibre et du principe de la gravitation ne serait-elle pas simplement la conséquence logique de la reconnaissance explicite et formelle de l'impossibilité de formuler un théorème de stabilité⁸ dynamique de l'équilibre général. En d'autres termes, dans le cadre de la logique du « raisonnement à l'équilibre », le concept de déséquilibre est fondamentalement incompatible avec les deux critères de rationalité instrumentale et de *market clearing*. Le triomphe des anticipations rationnelles, des cycles réels et de la rationalité instrumentale sur les modèles d'apprentissage et à rationalité limitée montre bien que la profession (à tort ou à raison) n'a pas l'intention de quitter la voie ouverte (peut-être sans en avoir conscience) par Léon Walras lui-même. Incompatible avec l'idée de déséquilibre, de gravitation et donc de temps historique, le « raisonnement à l'équilibre » ne serait finalement rien d'autre que la juxtaposition des hypothèses de rationalité « substantive » et de *market clearing*. Brutalement rendues explicites par Lucas, elles sont alors intégrées dans son modèle sous la forme de simples *postulats*. La démarche analytique devient alors purement instrumentaliste : la cohérence interne du modèle (fermé) est son seul critère de validité, à l'exclusion de toute référence à une hypothétique réalité même « stylisée ». En un saisissant raccourci, Lucas résume en trois phrases le statut épistémologique central du « raisonnement à l'équilibre » :

I think general discussions [...] of whether the system is in equilibrium or not are almost entirely nonsense. You can't look out of this window and ask whether New Orleans is in equilibrium. *Equilibrium is a property of the way we look at things, not a property of reality*» (Lucas in Snowdon & Vane, 1998, p. 127 ; italiques ajoutées).

Les hésitations de Walras sur le caractère dynamique de son modèle apparaissent ainsi enfin levées : le « raisonnement à l'équilibre » n'est qu'un artifice théorique. Vaut-il la peine d'être encore défendu ? Pourquoi survit-il en dépit de ses capacités explicatives déclinantes ? A-t-on affaire à un programme de recherche dégénératif ?

Au-delà de ces questions méthodologiques, cette priorité absolue donnée à ces « positions finales » plutôt qu'à des « processus de marché » reflète aussi l'appréhension, pour ne pas dire la peur, des économistes devant un renversement de priorités qui mettrait en danger leur capital humain. Plus que *l'homo oeconomicus*, l'économiste lui-même ne serait-il pas effrayé par *l'homo sapiens* ?

⁸ Depuis les démonstrations de Mantel (1974) et Sonnenschein (1972).

II. – PEUR DU DÉSÉQUILIBRE ET SOCIOLOGIE DE LA PROFESSION : L'APPRÉHENSION DE L'ÉCONOMISTE FACE À L'HOMO SAPIENS

Comme l'écrivait récemment l'*Economist* (4 mars 2000), depuis son apparition au milieu du XVIII^e siècle, la théorie économique a presque toujours été en crise. Qu'il s'agisse de la *dismal science* de Carlisle, de l'économie politique « science de la misère humaine » et « système parfait de l'escroquerie légitimée » de Marx, de « la mécanique qui nous aide à raisonner sur les motifs des actions humaines qui sont mesurables » de Marshall (1885, p. 158), d'une théorie des « comportements humains comme relation entre des fins et des moyens à usages alternatifs » de Robbins, de l'*organised and orderly method of thinking out particular problems* de Keynes (1936, p. 297) ou du « programme de destruction méthodique des collectifs » de Bourdieu (1998, p. 109), la théorie économique a toujours été l'objet de sarcasme y compris de la part de ses praticiens les plus fervents. Après la guerre, l'introduction de méthodes mathématiques et statistiques formelles et rigoureuses a donné pour deux ou trois décennies l'illusion que l'économie politique devenait enfin une science. La discussion précédente a bien montré que le formalisme est toujours présent mais que l'optimisme des trente glorieuses a disparu. Pire, l'excès de formalisme et l'absence d'humilité des économistes ne concourent-ils pas finalement à ce nouvel échec de transformer la plus formalisée des sciences humaines en une véritable discipline scientifique ?

Le vertige des économistes pour les sciences exactes, beaucoup plus que la peur de l'impensable (pour utiliser l'expression de Passeron), explique leurs appréhensions face à l'*homo sapiens*. L'explication est à mes yeux cruellement simple. Elle peut sans doute prendre aisément place dans les bons vieux schémas kuhniens de paradigme, de matrice disciplinaire et, surtout, de sociologie de la profession.

Le formalisme extrême de la méthode déductive bien plus que la collecte inductive d'informations sur le fonctionnement du monde économique implique un coût –inhabituellement élevé en sciences humaines– de l'acquisition de leur capital humain par les économistes. Le paradigme dominant ne s'acquiert qu'au prix d'efforts soutenus si bien que, prenant parfois la proie pour l'ombre, le jeune économiste pense avoir atteint son but lorsqu'il maîtrise sa boîte à outils dans laquelle le raisonnement à l'équilibre joue un rôle central. Contrairement à l'étude de processus en temps réel impliquant des *homo sapiens*, l'économiste se trouve intellectuellement plus à l'aise avec le caractère mécanique de la recherche de conditions d'équilibre d'un modèle purement axiomatique. Comme il calque volontiers son comportement personnel sur la représentation théorique qu'il se fait de l'homme, l'aversion au risque et la nécessité d'amortir le coût élevé de son capital humain l'incitent à adopter des comportements conventionnels au sein d'une profession peu réputée pour son goût de la nouveauté.

Plusieurs études confirment hélas ce comportement des économistes en tant que professionnels de la connaissance économique.

Soucieuse de la tournure prise par l'enseignement postgrade aux Etats-Unis, l'*American Economic Association* a mené en 1991 une enquête auprès des étudiants de la voie doctorale dans 91 départements de sciences économiques

américains. L'ordre d'importance accordé à quelques éléments garants de leur succès par de jeunes docteurs en sciences économiques entrant sur le marché du travail académique américain est édifiant. En tête viennent les connaissances en mathématiques et les bons rapports avec les « noms qui comptent dans la profession », suivis loin derrière en troisième et quatrième places par une bonne compréhension des structures de l'économie américaine et des institutions qui la régissent.

Une nouvelle et nième étude sur le *publish or perish* américain vient récemment de confirmer que, lorsque, à cette fascination pour le formalisme, vient s'ajouter une structure professionnelle extrêmement hiérarchisée et concurrentielle, la peur d'une remise en cause du paradigme dominant est l'expression d'une lutte pour la survie académique des nouveaux docteurs américains. Depuis une vingtaine d'année, l'évolution de la théorie économique est totalement fonction de ce qui se passe aux Etats-Unis; et aux Etats-Unis, la théorie économique est totalement déterminée par les intérêts des 1'500 nouveaux docteurs en économie qui cherchent un emploi dans les 3'000 institutions d'enseignement supérieur. La seule manière d'obtenir un emploi dans un marché aussi compétitif est de publier « the right papers in the right Journals ». Parmi les 300 revues scientifiques en anglais publiées aujourd'hui, la priorité absolue est donnée à une douzaine de grandes publications expertisées, en général, par les directeurs de thèse des candidats à un poste d'enseignant. Ces experts auront nécessairement un biais en faveur d'articles qui inévitablement reproduiront ou généraliseront certains de leurs thèmes favoris. De plus, compte tenu du coût d'acquisition de l'instrument formel tant par les experts que par les auteurs, il est parfaitement rationnel pour les uns comme pour les autres de ne pas sortir des sentiers battus du formalisme ambiant : l'article est plus simple à écrire et plus simple à évaluer. Lorsque l'on sait que 4 à 5'000 articles sont publiés chaque année (ce qui implique un taux de refus moyen de l'ordre de 90%), et qu'il y a environ 2 à 300 experts pour les revues de premier plan, point besoin d'être grand clerc pour comprendre que le jeune docteur de 30 ans à un intérêt vital à publier un article aussi conforme que possible aux canons dominants. Trois ans plus tard, devenu lui-même un expert pour la même revue, il appliquera des critères identiques. La boucle sera alors bouclée. Quel chercheur en début de carrière, raisonnablement intéressé par sa discipline et son futur professionnel, risquerait-il de travailler dans un domaine hors du paradigme dominant pour soumettre des articles proposant des idées soit originales soit axées sur le *problem solving* plus que sur le formalisme⁹?

Pour reprendre la comparaison avec la démarche kuhnnienne, les sérieuses difficultés, pour ne pas dire la crise, rencontrées par le paradigme dominant n'ont pas encore provoqué sa remise en question mais bien plutôt un réflexe défensif de la majorité de la profession autour du noyau dur du raisonnement à l'équilibre. Si peur il y a, c'est d'une peur identitaire qu'il s'agit puisque chacun d'entre-nous est parfaitement conscient du caractère totalitaire de ce mode de pensée, du revers « en déséquilibre » de la médaille et de la répulsion qu'il suscite. Regardons ailleurs pendant qu'il en est encore temps : à bien y réfléchir, le fruit de l'arbre de

⁹ Le célèbre article d'Akerlof sur le *market for lemons* a été refusé par trois journaux successifs et paraîtra quatre ans après la première soumission. Et ce cas est loin d'être isolé.

la connaissance des économistes pourrait bien être pourri ! Mais ne le dites à personne !

Les dangers d'une telle situation sont évidents ; ils sont même renforcés par un courant méthodologique postmoderniste caractérisé par un rejet de toute théorie sous le prétexte qu'il n'existe pas de système économique « objectif », que toute représentation théorique de la réalité est idéologiquement biaisée, qu'aucune prévision n'est jamais possible, et que, finalement, le formalisme ambiant n'est que rhétorique. En bref, pour les postmodernes américains, la théorie économique n'est guère différente de la critique littéraire, de l'esthétique ou de la philosophie dans son usage explicite ou implicite de techniques rhétoriques dans lesquelles le formalisme mathématique joue un rôle dominant (Backhouse, 1997). Attaqués de tous côtés, effrayés par les conséquences des différentes options possibles qui remettent toutes en cause la structure du paradigme dominant, les économistes, prisonniers de la logique du système, font le gros dos, ou, pour les plus jeunes et les plus rapides d'entre eux, passent avec armes et bagages à la théorie financière où l'avenir du formalisme (et de leur salaire !) semble, pour le moment, mieux assuré.

Cet état des lieux serait incomplet et exagérément pessimiste s'il n'était fait état des diverses directions de recherche qui, récemment, indiquent que la problématique dont il d'être question ne laisse pas tout le monde indifférent ou... terrorisé. Deux livraisons récentes du *Journal of Economic Literature* (1998) et du *Journal of Economic Perspectives* (2000) indiquent clairement quelques pistes actuellement discutées par quelques ténors américains de la profession moins frieux que d'autres.

Dans le numéro de mars 1998 du *Journal of Economic Literature*, Elster et Rabin prennent résolument la direction d'un relativisme insistant dans lequel l'universalisme de l'*homo oeconomicus* rationnel et du « raisonnement à l'équilibre » est remplacé par des invocations à l'éthique ou à la psychologie. Les deux auteurs considèrent avec beaucoup de finesse la manière dont la philosophie et la psychologie, introduite dans la théorie économique, pourraient aider l'*homo oeconomicus* à se rapprocher de l'*homo sapiens*. Il y a plus d'un siècle, Pareto ne pensait guère différemment lorsqu'il écrivait dans son *Manuel d'économie politique*:

L'économiste [...] qui préconise une loi ne prenant en considération que ses seuls effets économiques n'est pas trop théoricien ; il ne l'est pas assez puisqu'il néglige d'autres théories qu'il devrait réunir à la sienne pour porter un jugement sur [un] cas pratique... Il serait peu raisonnable de prétendre régler les phénomènes économiques par les seules théories de l'économie pure (1909, pp. 20 et 248).

Las de l'obscurantisme formaliste de la théorie économique récente, les contributeurs à un symposium intitulé *Forecasts for the Future of Economics* se sont interrogés sur la (les) direction(s) que pourrait prendre la recherche en économie durant le siècle à venir. Deux courants principaux se sont fait jour à cette occasion. Derrière David Colander, on retrouve tous les critiques explicites du formalisme dominant qui est identifié à l'équilibre général. Leur proposition est de passer de ce que Colander appelle un *loose-fitting positivism* (construisez un modèle respectant les hypothèses standards de rationalité et d'équilibre, puis testez-le) à un *loose-fitting pragmatism* (oubliez les hypothèses canoniques de la théorie économique et contentez-vous de chercher des régularités dans les séries

statistiques). Sans entrer dans une longue discussion méthodologique, un tel changement ferait passer les économistes de Charybde en Scylla: nous passerions d'une théorie sans test possible à des tests statistiques ne reposant sur aucune théorie! De plus, cette alternative serait aussi coupable des reproches adressés par Popper au positivisme friedmanien: tenter de réfuter une telle absence de théorie reviendrait à s'efforcer de réfuter un test statistique; en quoi cela nous aiderait-il dans notre compréhension du fonctionnement d'une économie de marché?

Derrière Robert Thaler (Université de Chicago), on trouve un courant plus évolutionniste qui admet aussi que le formalisme ambiant a mené la théorie dans un cul-de-sac mais qui estime que les erreurs de ces vingt ou trente dernières années peuvent être corrigées sans abandonner le mode de raisonnement du modèle canonique des économistes. En bref, et avant d'en donner quelques exemples, Thaler appelle de ses vœux un positivisme plus rigoureux qui consisterait à soumettre des modèles plus «réalistes» à des tests de réfutabilité plus fréquents. En fait, pour Thaler, la théorie économique sortirait de son ornière formaliste en introduisant dans ses modèles une version plus riche, plus complexe, plus «réaliste» du processus cognitif des agents: il réclame en fait une cohabitation plus étroite entre économie et psychologie dans l'étude de processus d'apprentissage dont seul un hypothétique résultat à l'équilibre est aujourd'hui reconnu. En bref, Thaler nous encourage à reprendre le flambeau de la rationalité limitée, allumé, il y a bientôt cinquante ans, par Herbert Simon. Thaler réussira-t-il là où Simon a échoué? Thaler réussira-t-il à vaincre la peur des économistes barricadés dans leur raisonnement à l'équilibre?

L'article de Thaler indique avec beaucoup d'humour la direction que devrait prendre le noyau dur de la théorie économique. Mais sera-ce possible sans provoquer l'implosion tant redoutée par les économistes de ce paradigme chéri dont l'acquisition leur a demandé tant d'efforts? J'en doute et qu'on en juge. Thaler suggère d'abord que, pour la première fois en cinquante ans, l'*homo oeconomicus* devrait perdre une partie de son QI pour se rapprocher de l'*homo sapiens*. De même, sa manière d'assimiler l'information sur son environnement se ralentirait considérablement au travers de longs processus d'apprentissage sociaux. Les agents économiques devraient aussi devenir hétérogènes et perdre leurs attributs cloniques. L'économiste devrait également cesser de confondre les théories normatives et les théories descriptives, la rationalité substantive étant normative à l'excès. Finalement, l'*homo oeconomicus* devrait également devenir plus émotionnel¹⁰; et, qui sait, peut-être commencer à avoir peur des économistes qui le manipulent.

Tout cela est bel et bon mais *nil novi sub sole!* Tout cela a déjà été dit et pensé de nombreuses fois; et sans succès. Pourquoi devrions-nous être plus optimiste aujourd'hui?

Ne devrions-nous pas encore et toujours retourner à Adam Smith pour recapituler l'extrême subtilité de l'argumentation originale du père fondateur de la discipline. Loin de voir un fossé entre un mécanisme de prix exprimant l'idée de *main invisible* basée sur la recherche exclusive de l'intérêt individuel et sa *Théo-*

¹⁰ Dans un très beau livre, Elster (1999) offre des développements extrêmement intéressants sur l'interaction entre les émotions, la raison et les intérêts des agents économiques.

rie des *Sentiments Moraux* issue de la philosophie du droit naturel, entre une approche positive et une question normative, Smith insiste vigoureusement sur le fait que les résultats bénéfiques du fonctionnement de la *main invisible* sont étroitement liés à une vision téléologique de l'univers dans laquelle il voit l'intervention de la « Providence ». En d'autres termes, les effets bénéfiques de la poursuite de l'intérêt individuel exprimés par la *main invisible* ne peuvent se manifester qu'à l'intérieur d'un cadre rigoureux posé par un principe de justice naturel : la tentative de démonstration théorique du principe de la *main invisible* par Smith ne constitue ainsi qu'une *présomption* du « maximum de bien-être social » et non une description du monde réel ou une vulgaire apologie du *statu quo*. En bref, l'*ethical naturalist* qu'est Smith est, dans son analyse de la *main invisible* fort éloigné du positivisme logique de la plupart des économistes contemporains. Même s'il le fait maladroitement, il n'en rejette pas moins l'idée d'une séparation absolue entre connaissances positives et normatives ; le lien qu'il établit entre sa *moral philosophy* et sa théorie économique démontre que l'étude des *human valuations* est un sujet d'étude respectable (même pour les économistes...). En démontrant paradoxalement que l'on ne saurait séparer l'*homo oeconomicus* de l'*homo sapiens*, Smith nous indiquait déjà le chemin difficile que nous devrions réemprunter aujourd'hui et que des auteurs comme Amartya Sen suivent depuis longtemps.

III. – LE MYTHE DE LA MAIN INVISIBLE ET LA PEUR DU MARCHÉ

Une explication possible de cet échec se trouve peut-être derrière l'aura quasi-mystique que d'innombrables économistes attribuent aux mécanismes de marché. L'idée smithienne de main invisible puissamment relayée par la théorie de l'équilibre walrassien joue, on l'a vu, un rôle central dans la méthodologie théorique d'aujourd'hui. Même si les conditions techniques nécessaires à la démonstration de l'existence de ce vecteur de prix d'équilibre (et donc à l'efficacité allocative d'un système de prix) sont extrêmement restrictives, même si on sait depuis vingt-cinq ans qu'il est impossible de démontrer la stabilité de ce modèle caricatural de la réalité, même si on sait aussi qu'il ne s'agit que d'un point de repère, d'un camp de base pour organiser nos expéditions théoriques, comment se fait-il que les conclusions de ce raisonnement à l'équilibre soient attribuées sans sourciller au « monde réel » ? Ou comme le dit ironiquement Frank Hahn :

À la fin du vingtième siècle, cette théorie peut tout au plus être considérée comme un échafaudage, et non pas comme un édifice achevé. Ce dernier ne comporte pour le moment que quelques briques et quelques-uns des matériaux nécessaires à sa construction gisent autour de lui. Les économistes honnêtes devront entreprendre la construction ; ils ne devront pas affirmer qu'ils ont les briques et le ciment alors qu'ils sont sur des planches. Et par-dessus tout, même si on ne peut être contre le renforcement par-ci par-là de l'échafaudage, que de tels maçons restent silencieux en ce qui concerne les affaires publiques tant que l'édifice n'est pas encore visible (1984, p. 123).

Au-delà de l'inquiétude de ne pouvoir donner une réponse informée à ses maîtres politiques, qu'est-ce qui pousse l'économiste à persister à utiliser les conclusions de modèles théoriques dont la solidité a été sérieusement mise en

cause? Comment se fait-il que l'idole du raisonnement à l'équilibre nous pousse vers un obscurantisme que l'usage de la raison voulait précisément nous faire éviter? Quelques réflexions sur l'histoire de l'idée de main invisible devraient contribuer à comprendre ce qui n'est rien d'autre que la peur — une peur quasi mystique — des économistes devant les mécanismes de marché.

Après une longue éclipse, l'expression « main invisible » n'a que récemment réintégré le langage des économistes. Elle y était naturellement entrée avec Adam Smith. L'idée est cependant bien plus ancienne. Cette métaphore est déjà utilisée par Eschyle dans ses *Suppliantes*: le chœur invoque l'intervention de la main invisible de Zeus comme représentation d'une puissance divine dont l'action dépasse l'entendement humain. Pour Homère, dans l'*Odyssée*, la main invisible de Minerve soutient le bras vengeur d'Ulysse lorsqu'il bande son arc pour décocher la flèche d'or fatale à ses rivaux. Dans l'Ancien Testament, l'intervention salvatrice et toute puissante de la main de Dieu est fréquemment invoquée dans les moments les plus difficiles de l'histoire du peuple d'Israël. Invincible, porteuse du mystère de la sagesse divine, cette main est naturellement invisible aux yeux des mortels. Dans l'une de ses Epîtres, Saint Pierre exhorte l'homme à l'humilité devant la toute puissance de la main de Dieu¹¹.

Adam Smith utilise pour la première fois cette métaphore dans son essai sur l'histoire de l'astronomie en parlant de la main invisible de Jupiter pour rappeler que les Anciens, niant toute intervention divine dans la marche régulière de l'Univers, expliquaient en revanche les événements extraordinaires en termes d'ingérence divine. Selon Smith, dans la mythologie grecque, la main de Zeus est invisible car elle intervient d'une manière qui est au-delà de la compréhension et de la perception des hommes. Cette longue tradition mythologico-philosophico-religieuse est présente dans la *Théorie des sentiments moraux*. Smith inscrit cette métaphore dans le cadre de la distinction aristotélicienne entre causes finales et causes efficientes dans la perspective d'un ordre naturel bienveillant: les mouvements de l'âme humaine sont ordonnés par l'être supérieur de manière à être les causes efficientes travaillant à la réalisation des fins ultimes décidées par l'esprit divin.

La démarche centrale de Smith dans la *Théorie des sentiments moraux* est précisément d'expliquer comment un principe de justice joue ce rôle central de ciment dans une société. Même si les hommes manifestent naturellement une certaine empathie à l'égard de leurs semblables (sinon la vie en société serait impossible), l'importance que chacun accorde à ses propres « *joys and sorrows* » domine complètement l'attention accordée à celles des autres. Comme contrepois aux passions égoïstes qui animent la société un principe de justice est l'élément mitigateur par excellence. Comme l'écrit Smith lui-même, la justice est « *the main pillar that upholds the whole edifice of society* » (*TMS*, p. 86). Selon Smith, la nature a implanté dans le cœur de l'homme ces causes efficientes que sont la conscience d'un comportement mauvais et la terreur d'une juste punition. Toutefois, l'homme a trop facilement tendance à confondre la cause efficiente et la cause finale:

¹¹ La contribution amicale et savante de Bruna Ingraio à cette discussion est essentielle.

...we are very apt to confound these two different things with one another. When by natural principles we are led to advance those ends, which a refined and enlightened reason would recommend to us, we are very apt to impute to that reason, as to their efficient cause, the sentiments and the actions by which we advance those ends, and to imagine that to be the wisdom of man, which in reality is the wisdom of God (*TMS*, p. 87).

La métaphore est ainsi prête pour l'analyse subséquente du marché dans une société commerciale. Elle est simplement débarrassée de toute connotation théologique et déiste. Elle reste toutefois centrée sur l'opposition entre intérêts privés et publics et sur une vision réaliste des capacités limitées de l'homme à poursuivre consciemment et efficacement la recherche du bien-être collectif. La citation justement célèbre, mais trop souvent mal comprise, vaut la peine d'être reproduite ici :

«By preferring the support of domestic to that of foreign industry, he intends only his own security; and by directing that industry in such a manner as its produce may be of the greatest value, he intends only his own gain, and he is in this, as in many other cases, led by an invisible hand to promote an end which was no part of his intention. Nor is it always the worse for the society that it was no part of it. By pursuing his own interest he frequently promotes that of the society more effectually than when he really intends to promote it. I have never known much good done by those who affected to trade for the publick good. It is an affectation, indeed not very common among merchants, and very few words need be employed in dissuading them from it» (*Wealth of Nations*, I, p. 456)¹²

On détecte déjà chez Smith l'idée que, en fait, il n'y a pas vraiment de distinction entre intérêts privés et intérêt public car le second est simplement la somme des premiers. Les objectifs poursuivis par les agents économiques (et non les *homines oeconomici*) coïncident et promeuvent l'intérêt général.

Comme toute métaphore, la signification profonde de l'idée de main invisible évoluera au fil de générations de lecteurs de Smith. Certains y verront une apologie de l'économie de marché et la pierre angulaire du libéralisme économique. Plus tard, d'autres n'y verront qu'une illustration poétique de l'allocation des richesses obtenues à travers un système de prix exprimé par un vecteur de prix d'équilibre efficace au sens de Pareto (Arrow & Hahn, 1971, pp. vi-vii). Largement inspiré par les Lumières écossaises, Hayek proposera une version plus philosophique de la main invisible dans le cadre de sa théorie de l'ordre social spontané résultant des conséquences non prévues de leur comportement par les agents. L'origine de toute théorie sociale, bien au-delà de la simple théorie économique, trouverait ainsi son origine dans la substitution par Smith d'une main invisible divine par une main invisible –non moins mystérieuse– comme expression de l'agrégation sociale des conséquences bénéfiques non prévues du comportement de l'ensemble des agents :

¹² On se rappellera que cette métaphore apparaît ici dans le cadre d'une discussion des restrictions apportées au commerce international.

«À la vérité, [l']intention [de chaque individu] en général n'est pas...de servir l'intérêt public, et il ne sait même pas jusqu'à quel point il peut être utile à la société...[I]l est conduit par une main invisible, pour remplir une fin qui n'entre nullement dans ses intentions; et ce n'est pas toujours ce qu'il y a de plus mal pour la société, que cette fin n'entre pour rien dans ses intentions. Tout en ne cherchant que son intérêt personnel, il travaille souvent d'une manière bien plus efficace pour l'intérêt de la société, que s'il avait réellement pour but d'y travailler».

It would be no exaggeration to say that social theory begins with –and has an object only because of– the discovery that there exist orderly structures which are the product of the action of many men but are not the result of human design. In some fields this is now universally accepted... But in other fields many people still treat with suspicion the claim that the patterns of interaction of many men can show an order that is of nobody's deliberate making; in the economic sphere, in particular, critics still pour uncomprehending ridicule on Adam Smith's expression of the 'invisible hand' by which, in the language of his time, he described how man is led 'to promote an end which was no part of his intention' (Hayek, 1973, p. 37).

Pour Hayek, la main invisible semble ainsi être dépourvue de tout fondement religieux ou métaphysique. Le mystère reste pourtant entier. En effet, et contrairement aux théoriciens de l'équilibre général, pour Hayek, le processus qui permet l'apparition d'un ordre social spontané est si complexe qu'il est bien au-delà des capacités analytiques de la raison de l'homme.

La fascination presque mystique des économistes pour les mécanismes de marché est notoire. Elle se trouve même également répartie chez les partisans et chez les critiques de la théorie moderne. D'une manière éloquente, un des apôtres du monétarisme intitule un essai autobiographique *A fascination for the markets*. Nombreux sont les économistes qui aujourd'hui encore parlent imprudemment de la « magie du marché » ou qui, un trémolo dans la voix, considèrent que la meilleure solution à tel ou tel problème sera spontanément trouvée par les marchés (*Leave it to the markets!*). L'exemple le plus éloquent et le plus récent va au-delà de ce que l'on pouvait espérer en termes de l'appel au mythe, à la main invisible et à la peur qu'elle suscite, et pas seulement chez les économistes. Se référant à l'énorme influence « collective » du marché des bons du Trésor américain sur les marchés financiers et la bourse, un économiste américain a récemment écrit :

I used to think that if there was reincarnation, I wanted to come back as the president or the pope. But now I want to come back as the bond market; you can intimidate everybody!

La main invisible portera, et porte, ainsi toujours en elle les traces de son origine mythologico-théologique : l'idée, et la peur, d'une force inexplicable, *beyond the full apprehension of human reason*, sont tapies derrière le « raisonnement à l'équilibre » des économistes contemporains. Ce « raisonnement à l'équilibre » n'est-il pas une manière de formaliser les causes efficientes en rejetant désespérément dans les ténèbres extérieures les causes finales insaisissables liées à la complexité de *l'homo sapiens*? En « raisonnant à l'équilibre », les économistes espèrent exorciser *ipso facto* et *ex definitione* cette peur de l'irraisonnable, de l'irraisonné, de l'irrationnel et du raisonnement *ad hoc*. Tant s'en faut. Les économistes n'ont-ils pas tout simplement remplacé la peur de la main de Dieu par la peur de la main invisible du marché? Et la théorie économique, fille aînée des Lumières, n'est-t-elle pas finalement le moyen raisonnable que les économistes ont trouvé pour tenter de vaincre cette peur? Paradoxalement, la première formalisation de ce « raisonnement à l'équilibre » par Walras correspond à peu près dans le temps à l'annonce –peut-être prématurée– de la mort de Dieu. L'idole du « raisonnement à l'équilibre » ne mène-t-elle pas les économistes vers un obscurantisme, certes rigoureux, mais peu propice aux progrès de la discipline? Ou bien, ne s'agirait-il pas aussi, et plus simplement, d'un médiocre stratagème destiné à

protéger des attaques de l'*homo sapiens*, la remarquable construction intellectuelle bâtie sur cette chimère qu'est l'*homo oeconomicus*? Cette peur n'est-elle pas simplement révélée par les tentatives frénétiques des économistes qui s'efforcent désespérément de couvrir la nudité insupportable de l'*homo oeconomicus* avec le formalisme de leurs modèles à l'équilibre?

La peur de la théorie hors équilibre, la peur du savoir perdu et la peur du phénomène analysé ne semblent après tout n'être que trois variantes interdépendantes du « vertige devant l'inconnu » qui hante perpétuellement le chercheur. La question ultime serait, bien entendu, de savoir si cette peur est paralysante ou si, au contraire, le récent accroissement de son intensité chez les économistes est le signe annonciateur de nouvelles *years of high theory*¹³.

Centre de recherches interdisciplinaires Walras-Pareto
Université de Lausanne

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Arrow, K. and Hahn, F.H. (1971). *General Competitive Equilibrium*, Amsterdam, North-Holland.
- Backhouse, R. (1997). *Truth and Progress in Economic Knowledge*, Cheltenham, Edward Elgar.
- Blaug, M. (1980). *The Methodology of Economics*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Bourdieu, P. (1998). *Contre-feux*, Paris, Liber-Raisons d'Agir.
- Bourdieu, P. (2000). *Les structures sociales de l'économie*, Seuil.
- Bridel, P. (1999). « *Homo oeconomicus* : *Rerum cognoscere causas*? ou du principe de rationalité comme instrument de connaissance en théorie économique », in *L'image de l'homme dans les sciences de la société, Revue européenne des sciences sociales*, XXXVII, pp. 149-67.
- Colander, D. (2000). « New Millenium Economics: How Did It Get this Way, and What Way is It? », *Journal of Economic Perspectives*, 14, pp. 121-32.
- Cooley, T.F. & Prescott, E. (1995). « Economic Growth and Business Cycles », in T. F. Cooley (éd.), *Frontiers of Business Cycle Research*, Princeton, Princeton University Press.
- Elster, J. (1998). « Emotions and Economic Theory », *Journal of Economic Literature*, 36, pp. 47-74.
- Elster, J. (1999). *Alchemies of the Mind: Rationality and the Emotions*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Gibbons, R. (1997). « An Introduction to Applicable Game Theory », *Journal of Economic Perspectives*, 11, pp. 127-49.
- Hansen, W.L. (1991). « The Education and Training of Economics Doctorate », *Journal of Economic Literature*, 29, pp. 1054-1087.
- Ingrao, B. (1998). « Invisible Hand » in H. Kurz & N. Salvadori (éditeurs), *The Elgar Companion to Classical Economics*, vol. I, pp. 436-41.
- Kreps, D. (1997). « Economics – The Current Position », *Daedalus*, 126, pp. 59-72.
- Lucas, R.E. (1987). *Models of Business Cycles*, Oxford, Blackwell.
- Mantel, R. (1974). « On the Characterisation of Aggregate Excess Demand », *Journal of Economic Theory*, 7, pp. 348-63.
- Pareto, V. (1909). *Manuel d'économie politique*, Paris, Giard & Brière.
- Rabin, M. (1998). « Psychology and Economic Theory », *Journal of Economic Literature*, 36, pp. 11-46.

¹³ Selon le terme consacré par Shackle pour parler des années 1930.

- Simon, H. (1976). «From Substantive to Procedural Rationality», in S.J. Latsis (ed), *Method of Appraisal in Economics*, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 129-48.
- Smith, A. (1759). *The Theory of Moral Sentiments*, edited by D.D. Raphael & A.L. Macfie, Oxford, Clarendon Press, 1976.
- Smith, A. (1776). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, edited by R.H. Campbell & A.S. Skinner, Oxford, Clarendon Press, 1976.
- Snowdon, B. and Vane, H.R. (1998). «Transforming Macroeconomics: an Interview with Robert E. Lucas Jr», *Journal of Economic Methodology*, 5, pp. 115-45.
- Solow, R. (1997). «How Did Economics Get That Way and What Way Did It Get?», *Daedalus*, 126, pp. 39-58.
- Sonnenschein, H. (1972). «Market Excess Demand Functions», *Econometrica*, 40, pp. 549-63.
- Thaler, R.H. (2000). «From *Homo Oeconomicus* to *Homo Sapiens*», *Journal of Economic Perspectives*, 14, pp. 133-42.
- Viner, J. (1953). «Cost Curves and Supply Curves» in G. Stigler and K. Boulding (eds), *Reading in Price Theory*, London, Allen & Unwin, pp. 198-232.
- Walras, L. (1874). *Eléments d'économie politique pure*, Auguste et Léon Walras – *Œuvres économiques complètes*, vol. VIII, Paris, Economica, 1988.