

D'UNE SCIENCE RESISTANTE, L'AUTRE

Daniel COHEN

Professeur à PSE

Professeur et Directeur du département d'économie ENS

À la grande époque des sciences humaines, lorsque le structuralisme régnait en maître, l'économie était une science paria, affligée d'un individualisme méthodologique de mauvais aloi. L'idée d'un *l'homo economicus*, sujet souverain faisant le calcul méticuleux de ses plaisirs et de ses peines, ne pesait pas lourd à l'heure de Foucault et Lacan. Francis Wolff, dans *Notre humanité, d'Aristote aux neurosciences*, fait cette remarque discrète mais essentielle aux yeux des économistes : avec le nouveau paradigme de l'homme neuronal, l'économie est revenue dans la grande maison des sciences humaines, et c'est la psychanalyse qui fait désormais chambre à part : « de même que l'homme structural avait l'économie pour science résistante, l'homme neuronal a la sienne, la psychanalyse... ».

Et indiscutablement, l'économie est désormais beaucoup plus à son aise dans le dialogue avec les autres disciplines. Le changement de paradigme qui s'est produit autour de l'homme neuronal a joué son rôle dans cette mutation, mais les économistes ont eux aussi modifié en profondeur leur manière de penser. Je voudrais brièvement décrire, du point de vue des économistes, l'enchaînement des circonstances qui ont favorisé cette évolution.

L'analyse économique a connu, au cours des trois derniers siècles, plusieurs ruptures décisives. La première correspond à la création, avec Adam Smith, d'une pensée classique, qui se prolongera avec les écrits néo-classiques de Léon Walras et d'Alfred Marshall, généralement confiante dans la capacité des marchés de parvenir à un équilibre (Elle eut ses contradicteurs, dans lesquels il faut bien sûr inclure Marx, mais qui sont restés imprégnés de ses modes de raisonnements). C'est de ce courant qu'est née la formalisation aboutie d'un *homo economicus* rationnel, maximisant sa félicité sous une contrainte budgétaire.

Cette construction va s'écrouler avec la crise de 1929. Plus rien ne justifiait la confiance dans la capacité des marchés à trouver spontanément un équilibre satisfaisant. L'idée d'investisseurs avisés, rationnels fut battue en brèche par le spectacle de

spéculateurs ruinés se jetant par la fenêtre à la suite du jeudi noir. Un second socle intellectuel fut alors posé lorsque Keynes a créé un domaine nouveau, la macroéconomie, reposant sur des hypothèses radicalement distinctes, faite d'investisseurs habités par des esprits animaux, de consommateurs sans grand souci des prix et habités par la peur du chômage. Ce fut ce courant qui régna en maître ensuite, pour l'ensemble de la période qu'on associe en France aux « Trente Glorieuses ».

Un paradoxe étonnant se produit à partir de la crise des années soixante-dix, qui mène à un troisième changement de paradigme. Avec la stagflation qui suit le choc pétrolier, la pensée keynésienne fait l'expérience de ses limitations. Elle échoue à trouver des réponses à la crise, ses remèdes débouchant sur l'inflation plutôt que sur la résorption du chômage. C'est de cet échec que va naître une « nouvelle école classique », fondée par des disciples de Milton Friedman. Elle installe un *homo economicus* « new look » au cœur de l'analyse macroéconomique dont il avait été chassé par Keynes. Cette école marquera un nouvel âge d'or de la pensée classique. Sans nier les errements possibles des marchés, elle va contester la possibilité que l'État puisse faire mieux. Dès lors que l'information sur laquelle les décideurs publics fondent leurs actions est commune à celle des agents privés, la rationalité ou l'irrationalité des uns et des autres tend à devenir de même nature. Les bulles financières sont certes possibles, mais les gouvernements n'ont aucune manière de les éviter mieux que les agents privés....

Selon la Nouvelle École classique, le théoricien keynésien qui adresse ses conseils aux gouvernements pense l'économie, mais ne pense pas à sa propre position au sein de celle-ci. S'il le faisait, il lui faudrait alors admettre que ses conseils de politique économique sont contenus dans le champ théorique des agents économiques. Si la banque centrale prévoit de dévaluer, les agents le savent et se couvrent. Si elle prévoit de relancer l'inflation et que les salariés l'anticipent, ils demandent préventivement des augmentations de salaire. La Nouvelle École classique prétend ainsi que le keynésianisme peut être accompli dans les faits, par surprise, mais ne peut pas être pensé comme une théorie intelligible par les acteurs économiques.

La critique monétariste en tire une conséquence radicale. Le *risque* que le gouvernement se laisse tenter par les sirènes de l'inflation peut suffire à la déclencher avant même que le gouvernement ne le décide. Il faut donc, à suivre ce raisonnement, contraindre les marges du gouvernement pour éviter le cercle vicieux d'un interventionnisme qui court après les anticipations des agents privés, sans même tirer le bénéfice de ses actions. Pour ce faire, toujours à suivre les monétaristes, il faut une

banque centrale indépendante, qui soit assez forte pour faire obstacle, si nécessaire, aux gouvernements eux-mêmes.

La critique que la Nouvelle École classique adresse au keynésianisme est, comme on voit, fondamentale. Elle montre que les gouvernements ne sont pas par rapport au reste de la société dans la même position, disons, que celle d'un ingénieur par rapport à la nature. Un ingénieur peut prévoir de faire sauter un pont à midi sans s'inquiéter que le pont ne commence à trembler à midi moins une. La politique économique doit au contraire le craindre. Avertis des intentions des gouvernements, les agents privés modifient leurs comportements et déjouent les actions de la politique économique. Cette interaction entre le présent et le futur est, en un certain sens, le propre des sciences sociales : elles seules traitent d'un objet dont la réalité courante dépend de l'idée que l'observateur peut former de son futur.

À ce point de la démonstration, deux voies se sont ouvertes à l'analyse économique pour penser sa propre place au sein de l'objet qu'elle analyse. Celle de la nouvelle école classique elle-même, appelée aussi école des anticipations rationnelles, pour laquelle la seule idée possible de l'avenir est celle qui s'accorde avec les prévisions du modèle théorique proposé. Dans un rapport circulaire entre le savoir du savant et celui de son objet, la nouvelle école classique va doter les acteurs de la vie économique d'une rationalité totale, qui coïncide avec celle du théoricien. C'est en réaction à ce nouveau courant, rendu stérile par ses propres excès, qu'allait progressivement émerger une nouvelle figure théorique, celle de la rationalité limitée, intitulée « *behaviorial economics* », qu'on pourrait traduire par l'économie comportementale.

Deux psychologues, Daniel Kahneman et Amos Tversky, auront une influence décisive. Ils font naître un *homo economicus* imparfait, affligé de difficultés cognitives, de contradictions internes dans l'énoncé de ses désirs. C'est cet *homo economicus* affaibli, blessé dans ses prétentions, qui allait trouver sa place dans la famille recomposée de l'homme neuronal. Illustrons ici comment cette critique s'est construite.

La caractéristique principale que l'on prête à l'*homo economicus* est d'être rationnel. Qu'est-ce que cela veut dire ? En un mot qu'il préfère le plus ou moins, une approximation qui ne paraît pas déraisonnable, mais qui pose pourtant des problèmes redoutables. On peut admettre certainement que je préfère mille euros à cent, et cent à dix euros, et donc « a fortiori » que je préfère aussi mille euros à dix. Cette « transitivité » des choix humains est le fondement de la rationalité telle qu'elle est définie par les économistes. Mais s'applique-t-elle aux autres choix qu'à un *quantum* d'argent ? Je peux préférer Anne à Catherine et Catherine à Martine, mais est-ce que

cela implique nécessairement que je préfère Anne à Martine ? Telle est la question. Être « rationnel », selon les économistes, c'est répondre oui nécessairement. Chacun sait que ce n'est pas nécessairement le cas, ce qui « prouve » que l'amour n'est pas rationnel, et n'obéit pas aux raisonnements de l'économiste.

Mais un autre exemple de cette absence de « transitivité » illustre pourquoi elle les concerne. Il est donné par le paradoxe de Condorcet. Celui-ci montre que la rationalité de chacun ne se conjugue pas en une rationalité de l'ensemble. Je peux être rationnel, comme mes voisins de droite et de gauche, mais à nous trois, nous formerons un ensemble inconséquent. En soumettant au vote le choix d'une couleur, nous pouvons préférer le bleu au blanc, le blanc au rouge, et pourtant préférer également le rouge au bleu, à deux contre trois chaque fois. Ce risque d'incohérence collective explique pourquoi le modèle de la démocratie représentative s'est imposé en pratique. Il permet au peuple de déléguer à un exécutif « rationnel » la charge d'exercer le pouvoir.

Mais le paradoxe de Condorcet éclaire aussi l'irrationalité des individus eux-mêmes. S'il existe plusieurs êtres en nous qui se disputent notre attention, il sera difficile de les mettre d'accord. Chaque partie de notre être peut avoir une cohérence interne, l'alcoolique préférera plus de vin que moins, le sobre le contraire. Mais l'être que nous voulons être devra les réconcilier. Il voudra parfois limiter ses choix, pour écarter les alternatives « déraisonnables ».

Le conflit entre la recherche de gratifications immédiates et le souci du long terme témoigne de cette difficulté d'être « raisonnable ». Longtemps les économistes ont pensé que le problème était simplement d'arbitrer entre une récompense aujourd'hui et une autre demain. Si l'on me demande : « est-ce que tu veux cent euros demain ou deux cents euros dans un an et un jour ? », je répondrai : « deux cents euros dans un an et un jour ». Le rendement est intéressant, je reporte volontiers à plus tard la récompense. Mais si l'on me propose : « cent euros tout de suite ou deux cents euros dans un an », je vais répondre : « cent euros maintenant », même si la distance dans le temps n'a pas changé entre les deux options (un an dans les deux cas). Car le moment présent réveille un individu autre que celui que je voulais être hier, quelqu'un qui veut tout « tout de suite ! »... Si je comprends mes propres tentations, je m'arrangerai « à l'avance » pour qu'on ne m'offre pas le choix, pour m'obliger à prendre deux cents euros dans un an sans passer par la case cent euros aujourd'hui. Tel Ulysse, je chercherai à m'attacher à un mât pour me hisser au dessus de ma condition, d'alcoolique, de déviant, de vorace... Ce conflit entre la gratification immédiate et l'idéal de long terme auquel je rapporte mes choix nous ramène évidemment à la distinction freudienne du ça et du surmoi. Par

un extraordinaire détour, l'économie pourrait-elle tendre la main à la discipline qui a pris sa place comme nouveau paria des sciences humaines ? Quoi qu'il en soit, en parvenant à penser rationnellement l'irrationalité des agents qu'elle modélise, elle a bel et bien trouvé une place à la table nouvellement dressée des sciences humaines...