

Le raisonnement économique

Paru dans le N° 315 des *Cahiers Français* (la Documentation française)

Personne ne songerait à écrire un article sur le raisonnement en physique, et encore moins en mathématiques ! Le fait même d'évoquer le « raisonnement économique », ce qui est fréquent, rappelle qu'en économie les choses ne se passent pas comme ailleurs. En toute rigueur, il n'existe qu'une seule forme de raisonner, guidée par les règles de la logique, indépendante des domaines où elle s'applique (selon le *Dictionnaire philosophique* de Lalande le raisonnement est une « opération discursive par laquelle on conclut qu'une ou plusieurs propositions (*prémises*) impliquent la vérité, la probabilité, ou la fausseté d'une autre proposition »).

Il n'y a donc pas de raisonnement propre à l'économie. Pourquoi parle-t-on alors de raisonnement économique ? Cela tient à plusieurs facteurs. D'abord, au fait que les économistes mettent l'accent sur la partie du comportement des individus qui fait appel au calcul, au choix « raisonné » entre plusieurs alternatives. Ensuite, comme les expériences contrôlées sont pratiquement impossibles en économie, la déduction à partir de prémisses fort diverses y occupe une place essentielle : l'expérience ne permettant pas de trancher entre ces théories, celles-ci peuvent coexister tout en conduisant à des conclusions opposées – d'où l'idée fort répandue que le raisonnement économique peut conduire à n'importe quoi (à la différence du raisonnement « tout court »). Enfin, le raisonnement économique est par nature normatif : il cherche à déterminer la « meilleure solution », du point de vue de l'individu ou de la société – ce qui va bien au-delà de la simple déduction.

Raisonnement économique et rationalité : le cas de l'*homo economicus*

Dans le langage courant, quand on dit « faire des économies », on pense au comportement qui cherche à dépenser le moins possible pour parvenir à un objectif donné. Il en est de même à propos du raisonnement économique, dont le propos est la recherche du moindre coût, ou du maximum de satisfaction (ou de profit, ou de rendement, etc.). A l' « opération discursive » qui caractérise tout raisonnement vient donc s'ajouter l'idée d'atteindre un objectif donné, de la meilleure façon possible. Cette idée – souvent qualifiée de *principe de rationalité* – est à la base même de toute démarche en économie ; elle justifie l'existence d'une branche particulière des sciences humaines – économie politique, selon les uns, science économique,

selon les autres –, qui ne prend en compte dans le comportement humain que ce qui relève de la recherche du plus grand plaisir, du profit maximum ou du coût minimum. L'être humain réduit à cette unique dimension est souvent appelé *homo economicus*. Personne ne prétend que celui-ci existe dans la réalité : il suffit d'observer un peu autour de soi – et de s'observer soi-même ! – pour se rendre compte que nous sommes mus par une multitude de sentiments dont la plupart ne relève d'aucun calcul. Mais l'*homo economicus* peut être justifié en tant que concept, en remarquant, d'une part, qu'il y a incontestablement dans nos comportements une part de calcul (on cherche, par exemple, à acheter le moins cher possible) ; d'autre part, que toute théorie est forcément réductrice, simplificatrice – la théorie économique se limitant à l'étude des conséquences du seul aspect « calculateur » des individus.

Même ainsi, une telle étude est loin de conduire à des conclusions claires et tranchées, notamment parce que le résultat des décisions d'un *homo economicus* dépend non seulement de ce qu'il fait, mais aussi de ce que font les autres *homo economicus*, et du cadre dans lequel ces décisions sont prises.

Rationalité, institutions et croyances

Les traités d'économie ont une forte prédilection pour les histoires à la Robinson Crusoe. On comprend pourquoi : Robinson étant seul, le raisonnement économique ne fait intervenir que des paramètres qui ne dépendent que de lui : ses goûts, ses ressources en biens et les techniques dont il dispose. Il n'a plus qu'à déterminer le partage entre consommation et épargne (investissement), entre travail et loisir, qui lui permet de rendre maximum sa satisfaction (présente et future) ; la question de la rationalité se réduit à celle du calcul, de la résolution d'un problème dont tous les éléments sont clairement définis, déterminés (cette résolution pouvant d'ailleurs être extrêmement compliquée, voire impossible).

Le problème de Robinson concerne peut-être l'ingénieur, ou le mathématicien, mais non l'économiste, dont la réflexion commence avec *l'échange*, qui suppose, évidemment, qu'il n'y a pas qu'un seul *homo economicus*. Comment vont s'effectuer alors les échanges ? Selon quelles règles ? Qui, par exemple, propose des prix et que se passe-t-il si aux prix proposés l'offreur ne peut (ou ne veut) servir toute la demande ? Comment est résolu le problème du marchandage, chacun cherchant à tirer le meilleur parti de l'échange ? Les décisions des *homo economicus* vont s'inscrire dans ces règles, qui doivent être précisées pour que la théorie soit complète. Elles vont aussi dépendre de ce que chacun pense – ou anticipe – que les autres

vont faire. Ces anticipations, forcément subjectives, jouent un rôle aussi important que le raisonnement dans la prise de décision.

Le théoricien qui veut réfléchir sur ces choix doit donc commencer par préciser, d'une part, le cadre institutionnel dans lequel ils s'inscrivent (les règles qui s'imposent aux individus), d'autre part, le type d'anticipation que chacun fait concernant les comportements, et les croyances, des autres. Ces précisions s'imposent pour des *raisons logiques* – pour que le modèle (ou la théorie) soit complètement spécifié(e) – et non par un quelconque souci de « réalisme » : devant toute théorie économique, même si elle est peuplée d'*homo economicus*, il faut donc, avant de se lancer dans les calculs, s'interroger sur le cadre institutionnel et les croyances qu'il suppose (surtout qu'ils sont rarement explicités). La prise en compte de ces facteurs – conséquence de ce que l'*homo economicus* n'est plus seul – fait d'ailleurs qu'il se peut fort bien qu'il n'y ait pas de réponse claire à la question : qu'est ce qu'une décision rationnelle ? (voir encadré). Ce n'est pas la rationalité qui est ici en cause, mais l'interdépendance des décisions - dont toute personne rationnelle doit tenir compte.

Raisonnement économique et normativité

Le raisonnement économique cherchant la façon d'allouer au mieux les ressources disponibles, il relève de ce qui *doit être* (à partir de ce qui est) : il est *normatif*. Le « doit être » peut concerner soit un individu – réduit à sa dimension d' *homo economicus* –, soit la société toute entière. Dans le premier cas, seul l'intérêt de l'individu (de sa famille, de son entreprise ...) est pris en compte ; dans le second, c'est l'intérêt de la société dans son ensemble – plus difficile à définir. Il est clair que ce qui « doit être » pour un individu peut être en opposition avec ce qui « doit être » pour la collectivité (les individus formant celle-ci ayant souvent des intérêts contradictoires).

Le fait que le raisonnement économique consiste à chercher à dire ce qui doit être en s'appuyant (plus ou moins) sur ce qui est, est à l'origine d'innombrables confusions, dont la principale consiste à présenter les modèles utilisant ces raisonnements comme expliquant plus ou moins bien ce qui se passe dans la réalité – c'est-à-dire, à en faire des modèles descriptifs, alors qu'ils sont manifestement normatifs. Les ouvrages dits de « microéconomie » font systématiquement cette confusion, notamment lorsqu'ils traitent de leur modèle de référence par excellence, celui de la concurrence parfaite. Seule l'idéologie, le poids des croyances, peut expliquer un tel aveuglement, de la part de toute une profession, ou presque.

Raisonnement économique et idéologie : le cas de la concurrence parfaite

A la différence du physicien, de l'astronome et du chimiste, l'économiste est partie prenante du monde qu'il étudie – l'observation de ses propres réactions et sentiments (l'introspection) étant d'ailleurs un élément important de cette étude.

En tant que personne, il a des opinions sur ce que doit être la meilleure (ou, si on veut, la moins mauvaise) société possible. Ces opinions – qui sont le résultat de facteurs divers et complexes (origine sociale, éducation, expériences de tout ordre, plus ou moins grande perméabilité au discours dominant, etc.) – constituent son *idéologie* ; elles vont, de façon presque inévitable, jouer un rôle important dans l'orientation de ses recherches, dans la formulation de ses théories et des modèles qui en découlent. Mais, surtout, le désir d'arriver à « démontrer » tel ou tel « résultat » – par exemple, la supériorité ou les effets bénéfiques du marché – conduit souvent à cacher systématiquement (et inconsciemment) les difficultés et à tenir un discours sur les modèles (et leurs résultats) qui n'a en fait rien à voir avec leur contenu. Le cas de la concurrence parfaite est, de ce point de vue, exemplaire. Ce modèle se caractérise, d'une part, par des règles très précises et très particulières : les prix sont « donnés » (les *homo economicus* ne sont donc pas autorisés à en proposer) et les échanges ne se font que par le biais d'une entité centrale, celle qui propose les prix, après qu'elle ait trouvé les prix d'équilibre – qui égalisent, globalement, les offres et les demandes individuelles ; d'autre part, les anticipations sont les plus simples (et naïves...) possibles : chacun pense que ses offres et demandes n'a aucune influence sur les prix et, surtout, que ceux-ci sont d'équilibre (ce qu'on résume en disant qu'il est « preneur de prix »).

Cet ensemble d'hypothèses implique une forme d'organisation sociale particulière, très centralisée. Outre le fait qu'elle est la plus simple pour le traitement mathématique, elle a une propriété intéressante du point de vue normatif : les prix d'équilibre permettent une affectation des ressources « optimale » (telle qu'il ne subsiste plus d'occasion de faire des échanges mutuellement avantageux). Ce qui se comprend facilement : l'entité qui propose et fait varier les prix, qui centralise et confronte les offres et les demandes individuelles, qui organise les échanges lorsqu'elle a trouvé les prix d'équilibre, est supposée le faire sans coût : les intermédiaires et tout gaspillage des ressources sont évités.

Le monde décrit par ce modèle est présenté, notamment dans les traités usuels d'économie, comme donnant une approximation de la réalité, mais aussi du « marché parfait », ou « idéal ».

Ce qui est doublement absurde puisque, d'une part, un tel monde n'a rien à voir avec quoique ce soit de connu (présent ou pas) et, d'autre part, il décrit une situation aux antipodes de celle qu'on entend lorsqu'on évoque les marchés (l'idée de marché, aussi vague soit elle, suppose des échanges directs, « décentralisés », entre individus, dont certains – au moins – proposent des prix). On ne peut expliquer une telle présentation si grossièrement erronée que par le poids de l'idéologie : celui qui est persuadé, *a priori*, que seul « le marché » peut mener à une affectation « optimale » – ou « efficace » – des ressources, va appeler « marché parfait » le seul système ayant cette propriété, même si c'est en dépit du bon sens. La force des croyances l'emporte sur celle de la raison.

Quels sont les « outils » fournis par le raisonnement économique ?

Les traités de théorie économique comportent souvent un plus ou moins grand nombre d'équations – ou, du moins, de courbes qui découlent de ces équations – d'où sont déduits des « résultats » qui seraient des « outils » dont l'économiste pourrait se servir pour analyser la réalité. Un élément essentiel de celle-ci est toutefois omis : l'incertitude. C'est clair dans le cas de la concurrence parfaite, mais aussi dans le cas de la concurrence dite « imparfaite » (où, tout au plus, il est supposé que les entreprises font des conjectures plus ou moins élaborées sur les comportements des autres) ainsi qu'en économie internationale, en économie publique, en économie de la croissance. On comprend aisément pourquoi : l'introduction de l'incertitude – sur les résultats des marchandages (inévitables si tout le monde n'est pas « preneur de prix »), sur le futur, sur les caractéristiques et les croyances des autres – rend dérisoire tout calcul utilisant des mathématiques plus ou moins raffinées, qui supposent un degré de précision impensable en sciences de l'homme.

Que peut faire alors l'*homo economicus* ? Plutôt que de se lancer dans des calculs sans fin, aux résultats douteux, il semble raisonnable pour lui d'adopter un certain nombre de *règles de comportement* relativement simples qui, sans prétendre atteindre un hypothétique « optimum », lui permettent d'agir au jour le jour, en fonction des circonstances. Quelles règles ? Il n'est pas possible de répondre à cette question de façon abstraite, ou par déduction de quelques principes généraux : on ne peut qu'observer ce qui se passe effectivement dans nos sociétés, ou procéder par introspection. Il semble ainsi que la « loi psychologique » mise en avant par Keynes consistant à dire qu'il existe une tendance à épargner une fraction constante de son revenu en prévision des aléas

de la vie, comporte une part importante de vérité. Les types de comportement observés dans telle ou telle société dépendent aussi des normes sociales et des traditions de cette société – qui lui permettent de subsister, et à ses membres d’agir (chacun sachant que ces normes s’imposent à tous, en tant que règles du jeu). L’incertitude du marchandage peut ainsi, entre autres, être levée. Bien entendu, souvent normes et traditions ont une contrepartie légale, qui précise ce qui est permis et ce qui est interdit. Le raisonnement économique joue ici un certain rôle, mais il relève plus d’une évaluation approximative des avantages et des inconvénients des diverses options possibles que d’un calcul faisant intervenir des mathématiques plus ou moins compliquées – cette remarque valant aussi bien pour le législateur que pour l’individu ayant à faire des choix. Le théoricien, mais aussi le décideur, ne dispose donc pas d’ « outils » élaborés qu’il pourrait appliquer en diverses circonstances : il ne peut qu’étudier les situations, ou les sociétés, au cas par cas, puis raisonner à partir des données dont il dispose – tout en sachant qu’elles sont forcément incomplètes et que l’incertitude pèse fortement sur l’avenir.

Raisonnement économique et coupure micro-macro

Le raisonnement économique, conçu comme la recherche de la « meilleure solution » par un individu – ou une unité de décision – relève de ce qu’on appelle *microéconomie*. Celle-ci est d’une portée extrêmement limitée, puisqu’elle est essentiellement axée sur les choix individuels, dont on vient de voir qu’ils sont très difficiles à déterminer – en dehors du cadre, sans intérêt, de la concurrence parfaite. L’économiste est pourtant confronté à des questions concrètes du genre : que faut-il faire pour qu’il y ait plus de croissance, pour lutter contre l’inflation (ou la déflation), pour diminuer le chômage, etc. ? Ces questions, de politique économique, portent sur des *agrégats*, tels que le PIB, la consommation, l’épargne et l’investissement (tous du point de vue de l’ensemble de l’économie), la masse monétaire, le niveau des prix, etc. A la différence de ce qui se passe en microéconomie – où on spéculer sur des ménages et des entreprises réduits à des fonctions mathématiques dont on ne cherche même pas à déterminer, par l’observation, les paramètres –, ces agrégats sont calculés systématiquement et régulièrement par divers organismes, puis étudiés de près ; ils jouent un rôle essentiel dans l’établissement des politiques économiques par l’Etat. L’approche consistant à raisonner directement avec des agrégats est qualifiée de *macroéconomique*. Elle élabore des modèles dont les variables sont les agrégats, et dont les équations sont, d’une part, des relations comptables liant entre eux certains de ces agrégats (du fait même de la façon

dont ils sont définis), d'autre part, des relations dites « de comportement » (car déduites de l'observation des comportements individuels) et de l'étude des séries statistiques sur les revenus et dépenses des ménages, des entreprises, l'investissement, le crédit, etc. La démarche se veut descriptive (ou explicative), et non normative comme en microéconomie.

Le raisonnement économique, au sens où on l'a entendu jusqu'ici, n'est pas vraiment concerné, puisqu'il n'y a pas à proprement parler de maximisation (ou de minimisation). On s'en tient aux relations observées, « en moyenne » (telles qu'elles sont traduites dans les agrégats) – relations qui donnent lieu, évidemment, à interprétation, comme celle qui établit un lien direct entre consommation et revenu (et qu'on peut expliquer, fort rationnellement, par la place essentielle de l'incertitude dans la vie économique).

Il est vrai que pour pallier à ce qu'ils considèrent comme étant une déficience (tout théorie en économie *devant*, selon eux, supposer des maximisations), certains ont proposé, dans les années 1980, une « nouvelle macroéconomie », dans laquelle les agrégats sont assimilés aux choix d'un « agent représentatif » (l'image de Robinson Crusoe est souvent convoquée à ce propos), qui décide à la fois de sa consommation et de sa production présentes et futures, en maximisant sa fonction d'utilité, en faisant des prévisions parfaites (anticipations rationnelles) – des « chocs » aléatoires provoqués par des événements extérieurs imprévisibles pouvant toutefois amener notre Robinson à modifier son choix. On atteint ici un sommet dans l'absurdité : on prétend « expliquer », ou « simuler », les évolutions effectivement observées dans les économies de divers pays par les choix (de consommation, d'investissement, de temps passé au travail, etc.) d'un seul et unique individu ! On parlera même de « concurrence parfaite », d'offre et de demande (et donc d' "équilibre général »), de monnaie, alors que notre Robinson est, par définition, dans une solitude totale (ou, ce qui est la même chose, entouré de clones, avec lesquelles il n'y a rien à échanger). Bien que certains théoriciens respectés du courant dominant – par exemple, Robert Solow – se soient élevés contre l'absurdité de cette approche, celle-ci a envahi une bonne partie de la macroéconomie – notamment en théorie de la croissance et du cycle. Ce qui ne peut s'expliquer, une fois de plus, que par le poids de l'idéologie : on voit du « marché » et de la « concurrence » là où il n'y a que le choix d'une seule et unique personne ! En voulant introduire à tout prix le raisonnement économique (maximisation d'une fonction objectif) là où il n'est pas justifié, une bonne partie des économistes – notamment, universitaires – semble avoir perdu la raison, tout simplement.

Raisonnement économique et rôle de l'économiste

Toute société est confrontée à des choix, qui visent à affecter les ressources « de la meilleure façon possible » – ce qui peut aller de la planification totale à la mise en place d'organismes dits de régulation (par exemple, des réseaux comme ceux du téléphone, de l'eau, de l'électricité, des transports) ou de contrôle de la concurrence (degré de concentration acceptable dans tel ou tel secteur). L'économiste cherche, dans une perspective clairement normative, à éclairer ce choix. Pour cela il fait appel, entre autres, au raisonnement économique : en tenant compte des caractéristiques de la société concernée, de l'information et des instruments dont il dispose, il cherche à proposer les formes d'intervention, ou les règles, qui lui semblent les plus appropriées – du point de vue du bien être de la communauté. Pour cela, il peut faire appel à un certain nombre de techniques et de modèles permettant d'évaluer les conséquences des diverses options possibles, un peu à la manière du gestionnaire dans une entreprise – tout en sachant que le problème est d'une complexité bien plus grande. Le raisonnement économique sert alors à l'analyse et à la prise de décision concernant des situations concrètes – avec tout ce que cela comporte de flou et d'incertitude –, et non à déterminer les choix d'individus fictifs dans un monde fictif, même s'ils donnent l'illusion de la précision procurée par l'utilisation des mathématiques.

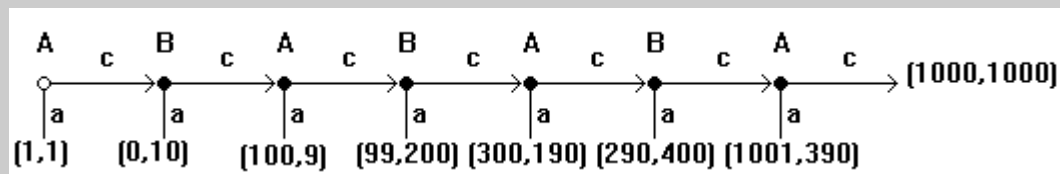
----- encadré -----

DE LA DIFFICULTE A CARACTERISER LA RATIONALITE

Qu'est-ce qu'un comportement rationnel ? La réponse à cette question ne va pas de soi, dès qu'on envisage le cas de deux individus dont les choix interagissent – et qui en sont conscients. L'exemple, dit « du dilemme des prisonniers », décrit par le tableau ci-dessous (où le premier chiffre dans les parenthèses donne le gain de A, le deuxième donnant celui de B ; ainsi, (-2,2) signifie que A gagne -2 et B, 2, lorsque A choisit a_1 et B, b_2) est très instructif de ce point de vue (a_1 et b_1 consistant à « se taire », a_2 et b_2 consistant à « dénoncer l'autre »).

		B	
		b_1	b_2
A	a_1	(1, 1)	(-2, 2)
	a_2	(2, -2)	(-1, -1)

A devrait « raisonnablement » choisir la stratégie a_2 , puisqu'elle lui donne un gain supérieur à a_1 dans le cas où B choisit b_1 , mais aussi dans le cas où c'est b_2 qui est choisi. Pour la même raison, B doit opter pour b_2 . Conclusion : les deux « prisonniers » se dénoncent mutuellement et doivent purger une peine de prison – gain de -1 –, alors que tous deux auraient pu demeurer libres – gain de 1 – s'ils avaient choisi de se taire. Est-il vraiment « raisonnable », ou « rationnel », de se dénoncer mutuellement ? Il n'y a pas de réponse claire à cette question. Un autre exemple, bien plus frappant, est celui du « mille pattes de Rosenthal » (c signifie « continuer » et a , « arrêter ») :



Il est « clair » que A doit arrêter au dernier coup (il gagne 1001 au lieu de 1000 s'il continue) ; B sachant cela, ne peut qu'arrêter à l'avant dernier coup (gain de 400 au lieu de 390 s'il continue et si A arrête ; A prévoyant cela, arrêtera au coup précédent (gain de 300 au lieu de 290), etc. Conclusion : après avoir mené jusqu'au bout ce raisonnement impeccable, A décide d'arrêter au premier coup, avec un gain de 1 pour chaque joueur, alors qu'ils auraient pu avoir 1000 fois plus s'ils avaient tout deux continué jusqu'au bout. Est-il bien raisonnable, ou rationnel, d'arrêter au premier coup, comme semble le dicter le "raisonnement économique" ? A ne ferait-il pas mieux de continuer au premier coup, de sorte que B se dise : « A semble être irrationnel – puisqu'il continue au lieu d'arrêter ; je vais donc continuer, en espérant qu'il continuera aussi, son 'irrationalité' étant entretenue par mon comportement, et ainsi de suite » ? A peut donc faire croire à B , de façon très « rationnelle », qu'il est irrationnel, et obtenir un gain nettement supérieur que s'il décidait « très rationnellement » d'arrêter au premier coup. Ces exemples montrent qu'il y a problème du fait de l'interaction des décisions, et non d'une "rationalité limitée", ou de l'existence d'« imperfections » – par exemple, une « information incomplète » – ou de calculs trop complexes pour déterminer la solution la meilleure. Même en supposant des êtres « parfaitement rationnels », de purs *homo economicus*, une information complète, parfaite, il n'est pas possible de définir clairement et sans ambiguïté une « solution » qui serait, elle, « parfaitement rationnelle ». Si on veut privilégier telle ou telle

issue, il faut rajouter d'autres ingrédients au modèle (par exemple, les croyances de chacun sur la « nature » de l'autre) – ingrédients qui ne relèvent pas du seul raisonnement économique.
