

Université de Montréal

La théorie économique orthodoxe : entre science et
idéologie

Par :
Jacques P. Fortin

Faculté des arts et sciences
Département de sociologie

Mémoire présenté à la Faculté des études supérieures en
vue de l'obtention du grade de maîtrise en sociologie

Décembre 2003

© Jacques P. Fortin 2003

Université de Montréal
Faculté des études supérieures

Ce mémoire intitulé :

La théorie économique orthodoxe : entre science et
idéologie

Présenté par :

Jacques P. Fortin

a été évalué par un jury composé des personnes suivantes :

.....
président-rapporteur

.....
directeur de recherche

.....
membre du jury

Résumé

Les théories de la science économique moderne ciblent de multiples dimensions de la vie individuelle et collective dans l'intention d'en rendre raison. Voilà comment elles sont professées. Les thèses orthodoxes en économie n'échappent à la règle et cherchent à atteindre la valeur de généralité. Ce faisant, elles tendent à s'étendre sur toute la surface sociale en prétendant tout expliquer par les lois du marché, par exemple.

Or, à la lecture de ce mémoire, on découvrira que les crédos néo-libéraux qui se dissimulent sous le visage de la théorie renferment en vérité des positions normatives sous la forme d'une anthropologie, pour ne pas dire une ontologie, réfractaire à la démonstration qui donne son lustre à la science. La synthèse critique, issue des thèses de différents économistes et sociologues, présentée en ces pages cherche précisément à cerner l'ontologie à l'œuvre dans les théories économiques orthodoxes et la normativité qui leur donne corps. L'analyse débouche sur la conclusion que les « théories » correspondent à des idéologies que P. Bourdieu associe à des lieux communs qui apparaissent sous le mode de l'« évidence » et du « naturel ».

Mots-clés : théorie économique, idéologie, épistémologie, méthodologie, sciences humaines.

Summary

Economic theories aim at almost every aspect of individual and collective life with the intention of explaining all of them. This is how they are professed. The orthodox school of economics is governed by the same rule of law, hence it claims to reach universality and generality in the knowledge it produces. By doing so, these theories tend to encompass the whole social field, for instance by pretending to explain everything through market law.

It is the contention of this master's thesis is that the neo-liberal credo hidden within these theories contains normative intentions, in the way of an anthropology, we might even say an ontology, unable to conform itself to the demonstrative process, responsible for the scientific status of a theory. The synthesis of the critical works of different economists and sociologists presented here tries to shed light on the normative process at work in mainstream economics by isolating the unsubstantiated hypotheses on which it is based. It will then be possible to conclude that modern mainstream economics is, in actuality, an ideology that P. Bourdieu associates to popular belief by appearing in the form of "self-evidence" and "natural" truths.

Keywords: economics, ideology, epistemology, methodology, social sciences.

Table des matières

Page titre	p.1
Identification du jury.....	p.2
Résumé français.....	p.3
Résumé anglais.....	p.4
Table des matières.....	p.5
Introduction.....	p.6
Chapitre premier - La révolution marginaliste : aux fondements de la théorie économique orthodoxe.....	p.12
1.1 L'influence de l'utilitarisme sur la théorie économique.....	p.16
1.2 l'utilité marginale : un concept fondamental.....	p.18
1.3 Le modèle de l'équilibre général du marché.....	p.23
1.4 l'optimum parétien du libre marché.....	p.30
Chapitre second- Les théories néo-libérales : le statut ontologique de la théorie économique.....	p.36
2.1 Le néo-libéralisme de Friedrich Von Hayek.....	p.38
2.2 Milton Friedman et le monétarisme.....	p.43
2.3 L'économie de l'offre.....	p.49
2.4 Robert Nozick et la justice des possessions.....	p.52
2.5 Robert Lucas et le renouveau de la macroéconomie.....	p.54

Chapitre troisième – Les théories néoclassiques : radicalisation et impérialisme dans la théorie économique orthodoxe.....	p.59
3.1 L'école de Chicago.....	p.63
3.2 Gary Becker et la théorie du capital humain.....	p.67
Chapitre quatrième – Les postulats fondamentaux de la théorie économique orthodoxe.....	p.71
4.1 Le marché : une ontologie socio-politique.....	p.74
4.2 L'homo oeconomicus : un postulat anthropologique.....	p.81
Chapitre cinquième – La théorie économique orthodoxe : entre science et idéologie.....	p.92
Conclusion.....	p.110
Bibliographie.....	p.115

Introduction

La dimension économique de la vie sociale tend à s'étendre dans les sociétés occidentales et ce, depuis au moins une trentaine d'années. La rationalité économique est ainsi en voie de s'étendre au-delà du rayon de la science qui porte ce nom, l'économie. La théorie économique gagne du terrain sans nul doute en raison de l'élargissement du capitalisme à l'échelle de la planète qu'on associe aujourd'hui à la mondialisation.

Aux yeux de nombreux observateurs, la tendance naît avec le choc pétrolier de 1973 et s'impose depuis cette époque. Les problèmes économiques tels les baisses de productivité, les poussées inflationnistes, le dérèglement monétaire, les hausses des taux de chômage, l'endettement massif des États – ont passablement compromis la croissance des richesses. La déroute de l'État keynésien caractérisé par l'intervention étatique dans l'économie pave la voie au retour à la théorie économique dite orthodoxe, éclipsée de la scène publique par la crise de 1929 qu'elle a d'ailleurs contribué à créer. Les théories keynésiennes et les politiques publiques afférentes sont sérieusement mises en doute et, dans la foulée, on voit apparaître de nouvelles théories inspirées par les économistes néoclassiques et néo-libéraux. Vers la fin des années 1970, des chefs d'État se font élire sur la base de programmes politiques conservateurs axés sur les théories économiques qualifiées

« orthodoxes ». Margaret Thatcher, en Grande-Bretagne et Ronald Reagan, aux États-Unis sont du nombre et sont les figures de proue de cette montée en puissance du conservatisme en matière économique. Sous leur gouverne, la privatisation et la déréglementation sont de rigueur tout comme du reste le retrait de l'État dans les secteurs de la santé, de l'éducation et de l'environnement, accentué par l'abolition de nombreuses sociétés et organismes publics. Sur le plan international, le FMI et la Banque Mondiale, sous la férule de ces pays, imposent des « politiques d'ajustement structurel » de même obédience à de nombreux pays en voie de développement. Il leur fallait se plier à ce credo pour obtenir de l'aide financière de la communauté internationale. Malgré la rigueur des théories sur lesquelles s'appuient ces politiques, les résultats ne sont souvent pas des plus heureux.

« Avec les échecs, dans trop de pays, des politiques de développement, le chômage massif, les nouveaux progrès de la pauvreté, les atteintes à l'environnement, le monde souffre en cette fin de siècle de maladies que la science économique ne sait guérir; ce qui ne l'empêche pas d'apparaître comme la plus solidement structurée des sciences sociales, efficace par la multiplicité des ses applications pour des domaines circonscrits, dominatrice et expansionniste (Beaud et Dostaler, 1993, p.213). »

Bref, depuis la fin des années 1970, l'économie mondiale se moule sur les théories économiques dites orthodoxes. Dans cette

perspective, la rationalité économique semble s'étendre sur toute la surface sociale aux quatre coins du monde. L'économie orthodoxe, en se généralisant, impose une vision impérieuse de l'économie, certes, mais également de la société en affichant sa supériorité analytique. L'économie, alias la science économique, cherche à expliquer la vie sociale dans sa totalité sous l'optique du marché et de la rationalité qui y fait loi. Cette prétention, sous le couvert de la rigueur des modèles mathématiques mis de l'avant, est de nos jours passablement déboutée, on le verra, et se révèle à bien des égards une entreprise idéologique vertement dénoncée. La dénonciation, sans nul doute opportune, manque parfois de nuances en faisant fi de l'analyse des fondements sur lesquels s'érigent les théories orthodoxes ciblées. Voilà ce à quoi s'emploie le présent mémoire de maîtrise.

En effet, l'étude exposée dans les prochaines pages cherche à cerner les théories associées au courant orthodoxe de l'économie et à débusquer les fondements anthropologiques, voire ontologiques, qu'elles renferment afin de soutenir les conceptions de la rationalité et du marché mises de l'avant sous la forme du « naturel » et de l'« évidence ». Loin d'être explicatives, ces conceptions ont, à nos yeux, valeur idéologique en se basant sur l'analyse livrée dans les prochaines pages. On le verra, le lustre scientifique qu'affichent les théories orthodoxes est passablement terni par les apories qui, sous

leur égide, se manifestent sur les plans théoriques et méthodologiques.

Notre étude tentera finalement de démontrer, à partir d'une synthèse des thèses critiques de différentes économistes et sociologues, comment les lacunes épistémologiques des théories économiques dites orthodoxes remettent en question les prétentions scientifiques de cette discipline. On mettra du même coup en lueur la propension marquée de ces théories à masquer leurs failles théoriques par un travail idéologique imposant. Ce passage de la science à l'idéologie apparaîtra donc constitutif de l'impérialisme théorique de l'économie. Il s'agit toutefois, avant d'aborder ce travail idéologique, de présenter les théories économiques constitutives de ce courant orthodoxe.

Chapitre premier :

**La révolution marginaliste : aux fondements de la théorie
économique orthodoxe.**

Le terme révolution peut apparaître contradictoire en ce qui concerne les théories économiques marginalistes. Tout comme le fait d'étudier des théories datant de la fin du XIXe siècle pour expliquer l'état de la pensée économique contemporaine. Mais ce double paradoxe s'explique à la lueur des théories elles-mêmes. Avant toutefois d'entrer dans la présentation des théories en tant que telles, il est nécessaire de les situer dans le contexte de l'histoire de la pensée économique.

Vers la fin du XIXe siècle, les considérations théoriques sur l'économie ne s'étaient guère développées depuis les écrits des libéraux classiques sous la plume des Smith, Malthus et Ricardo. La perspective demeurait celle de l'économie politique selon laquelle l'économie constitue une dimension du tout que forme la société. Les problèmes économiques étaient donc abordés dans cette optique que l'on peut qualifier de holiste.

À cette époque, le problème à l'ordre du jour, qu'aucun économiste n'avait réussi à résoudre, sauf peut-être Marx, tenait à l'explication des prix sous l'égide du concept de « valeur ». Les figures de proue de l'économie politique ont toutes été confrontées à cette question fondamentale. Comment les marchandises en venaient à

correspondre à tel prix plutôt que tout autre ? Comment se produit la valeur sur cette base? Voilà des questions restées sans réponses.

C'est dans ce contexte d'impasse théorique que naît « la révolution marginaliste ». Le terme peut sembler fort au premier abord, mais s'applique pertinemment du fait qu'elle traduit une rupture par rapport aux conceptions de l'économie en vigueur à cette époque en la séparant des autres dimensions de la vie sociale et en voulant l'expliquer sans égard à ces dernières. L'économie est dans cette voie envisagée comme un ordre « naturel », imperméable à la vie sociale, pour ne pas dire à la couleur humaine qui la teinte. Walras, un des fondateurs du courant marginaliste, dans son œuvre majeure *Éléments d'économie politique pure*, distingue en ce sens deux types de fait : les faits « naturels » et les faits « humanitaires » :

«...il faut distinguer, d'une part ceux [les faits] qui résultent de la volonté, de l'activité de l'homme s'exerçant à l'endroit des forces naturelles, autrement dit les rapports entre personnes et choses, (...) et ceux qui résultent de la volonté, de l'activité de l'homme s'exerçant à l'endroit de la volonté, de l'activité des autres hommes, autrement dit les rapports de personnes à personnes (Walras, 1874, p. 21, cité dans Denis, 1961, p. 490). »

Selon cet auteur, les premiers relèvent de la science tandis que les seconds concernent l'éthique. Walras fait œuvre pionnière en associant l'économie aux faits « naturels » indépendants des rapports de personne à personne et qu'on peut aisément concevoir comme

rapports sociaux. L'économie prend donc un nouveau tournant grâce auquel naissent les théories néoclassiques encore enseignées de nos jours. Si la production et la répartition des ressources figurent au programme de l'école marginaliste, comme c'était le cas dans la pensée économique classique, elles sont maintenant envisagées et conçues séparément des autres dimensions de la vie sociale.

Les théories marginalistes sont également « révolutionnaires » sur le plan méthodologique. En effet, leurs auteurs préconisent les formalisations mathématiques pour rendre raison de la production et de la répartition des richesses, incluant la formation des prix dont l'explication se substituera à celle de la création de la valeur. Les mathématiques gagnent du terrain dans cette voie et éclipsent les descriptions auxquelles s'était limitée l'économie politique d'antan. L'économie s'éclaire par leurs moyens en vertu de modèles, précis et vérifiables en soi, qui donnent aux explications avancées le lustre de la science modelée sur la physique mécanique. La *science* économique est née et, cent ans après Walras, elle s'affiche encore aujourd'hui comme science capable d'expliquer la richesse ou les prix comme des faits « naturels » toujours selon la vision de cet auteur :

« Le fait de la valeur d'échange prend donc, une fois établi, le caractère d'un fait naturel, naturel dans son origine, naturel dans sa manifestation et sa manière d'être. (...) Mais la valeur d'échange est une grandeur. Elle relève des mathématiques. (...) L'économie politique pure, ou la théorie de la valeur d'échange et de l'échange

est, comme la mécanique, comme l'hydraulique, une science physico-mathématique (Denis, 1961, p. 490). »

Cela dit, il s'agit donc de voir quels sont les fondements des théories nées de la « révolution marginaliste ».

1.1 L'influence de l'utilitarisme sur la théorie économique

Le problème de la formation de la valeur grâce aux rouages de la fixation des prix, on l'a vu, conduisait l'économie classique à l'impasse sur le plan théorique. Ricardo avait certes jadis avancé la théorie de la valeur-travail, dont Marx s'est d'ailleurs inspiré, selon laquelle la valeur d'une marchandise correspond à son coût de production, lequel traduit en retour le coût du travail incorporé dans la production de la dite marchandise. William Stanley Jevons refusa cette vision des choses qui, soixante-quinze ans plus tard, faisait toujours office d'explication. Fortement inspiré par la philosophie utilitariste de Jeremy Bentham, il voit dans la production des marchandises une finalité humaine basée sur la recherche du bonheur individuel qui naît de l'utilité que l'on peut retirer de toute chose. Selon Bentham, maximiser l'utilité est la clef du bonheur humain et cette quête éclipse la morale et la religion :

« J. Bentham entend faire de l'utile le seul critère de la conduite humaine et de la législation. Fondée sur l'utilité, la science doit se

substituer entièrement à la morale et la religion (Bartoli, 1991, p.136). »

La production des marchandises a donc valeur éthique chez Bentham sous la forme de leur « utilité » qui crée le bonheur individuel et rien ne doit donc lui faire barrage :

«Et sur le plan pratique, les utilitaristes et Bentham en particulier, eurent toujours deux certitudes : en premier lieu, la motivation première de l'humanité était la recherche du bonheur individuel grâce à l'obtention de biens qui servaient à cette fin; en second lieu, il fallait éviter au maximum que la recherche du bonheur soit entravée par des mesures, des interventions, des interdictions ou des lois édictées par l'État ou la société (Galbraith, 1989, p. 152). »

Jevons fait aussi sien l'utilitarisme de Bentham dans une perspective méthodologique. Selon ce philosophe, le bonheur se base sur le calcul comparé des plaisirs et des souffrances qu'implique toute action. Si cette conception a été d'abord décriée par ses contemporains, Bentham trouve ses partisans bien après lui, chez Jevons et l'école marginaliste. Ils voient dans sa philosophie utilitariste et dans la méthodologie mathématique qui l'accompagne les bases de l'analyse coûts-bénéfices qui fera plus tard fortune en économie en se présentant comme science. Les formules et modèles mathématiques sont donc à l'honneur chez Bentham pour expliquer les comportements des individus en société :

« ... only with the rise of Marginalism when it became significant to determine precise maximum levels to be reached and consequently to define quantifiable entity to maximise that Jevons, influenced by Bentham's views, named "utility". It was then that rationality came to be seen implicitly as efficiency in attaining maximal utility. Utility was still a subjective entity, but because it was easily associated with something more objective, namely a sum of money, rational economic choice soon became itself closely associated with revenue or profit maximization (Lagueux, 1999, p. 136). »

1.2 L'utilité marginale : un concept fondamental

Sur la base de la philosophie utilitariste de Bentham, Jevons, tout comme Menger, se fait fort de contredire la théorie de Ricardo selon laquelle le travail est la source de valeur d'une marchandise qui s'exprime en termes de prix. Son refus de lier la valeur d'une marchandise au travail requis pour la produire est motivé par le fait que, selon lui, la dépense de travail incorporée dans une marchandise peut être compensée après une très longue période de temps par la consommation de la marchandise en question. Mais comme l'affirme Denis, cette explication ne peut être soutenue scientifiquement :

« On voit nettement ici que l'auteur (Jevons) adopte l'attitude caractéristique de l'homme d'affaires et non celle du savant. Dans toute science, on pose parfois qu'une cause n'exerce son action qu'au bout d'un certain temps. (...) Il refuse par ailleurs de voir que le coût de production détermine le prix moyen d'un produit, (...) Il affirme en somme, que la valeur-travail est fautive parce que la pratique des affaires ne la reconnaît pas et ne peut pas la reconnaître (Denis, 1961, p. 478). »

Afin d'analyser différemment la valeur d'échange, Jevons élabore la notion d'utilité marginale, qui correspond à l'utilité supplémentaire, apportée par la consommation additionnelle d'un bien lorsque celui-ci est le dernier bien à être consommé. Cette consommation satisfait alors le besoin le plus faible pour ce bien puisque cette consommation constitue la dernière utilisation faite par l'individu pour ce bien particulier. L'utilité marginale est donc l'utilité apportée par la consommation d'un bien supplémentaire, au niveau où le besoin pour ce dernier s'estompe du fait qu'il précède le moment de satiété. On peut donc la calculer en termes de satisfaction individuelle, d'utilité, apportée par une unité supplémentaire d'un bien. Pour Jevons, cette satisfaction correspond au degré de bonheur d'un individu. La valeur de tout bien ou service, pour ne pas dire de toute chose, devient alors pure fonction d'utilité, comme l'affirme Jevons lui-même :

« La valeur dépend uniquement du degré final d'utilité (Jevons, 1871, cité dans Denis, p. 482). »

Cette loi est encore enseignée aujourd'hui dans les cours d'économie sous l'appellation de *la loi de proportionnalité des utilités marginales aux prix des produits*. Fort de cette explication de la valeur, Jevons croit résoudre l'impasse dans laquelle était enfermée l'économie à propos de la valeur et du même coup promouvoir le libéralisme économique. En effet, à ses yeux, si l'utilité marginale d'un bien est

proportionnelle à son prix, tout individu rationnel cherchera à adapter sa consommation aux prix afin de maximiser son utilité personnelle. Pour y parvenir, la liberté des échanges entre individus doit être accentuée de façon à ce que la somme des utilités marginales individuelles, au point où elles sont toutes maximisées, puisse correspondre dans l'esprit de Jevons au niveau maximum de satisfaction pour l'ensemble de la société. Ce raisonnement, pour être crédible, fait appel au postulat selon lequel l'individu et ses comportements se bornent à un calcul voué à maximiser son utilité. Sur cette base, la science économique peut faire fi de toute autre motivation pour rendre raison des actions économiques des individus puisque le postulat mis de l'avant permet de les écarter de l'explication. Il est vain de chercher à savoir pourquoi et comment se comportent les individus dans leurs actions économiques du fait que l'utilité poussée au maximum se révèle leur modèle par excellence. Sur cet élan, Jevons conçoit la rationalité économique de manière radicalement différente par rapport aux théories classiques au dire d'un de leurs exégètes.

« To sum up, classical economists, at least the most representative of them, based their theory on an implicit rationality principle which required little more than the conviction that people are not stupid enough to refrain from choosing what they clearly see as being in their best interest (Lagueux, 2001, p.11).»

La rationalité économique conçue dans cette perspective marginaliste autorise le recours aux modèles mathématiques en vigueur dans les sciences exactes et bénéficie de leur éclat pour se réclamer de ce titre. Jevons ne cachait pas ses ambitions à cet égard:

« L'Économie, si elle veut être une véritable science, doit être une science mathématique (Jevons, 1871, cité dans Galbraith, 1989, p. 159). »

Sur le plan épistémologique, cette nouvelle conception de la rationalité économique tranche par rapport à ce qu'est l'objet d'étude même de l'économie. Si les théories classiques reléguait la rationalité économique au second plan, tant sa conception était implicite, avec les théories marginalistes de la rationalité, axée sur le calcul de l'utilité, elle devient l'objet de prédilection de la connaissance économique et donne naissance à la conception de l'individu en tant qu'*homo oeconomicus*. Ce développement théorique mettra toutefois la lumière sur le fossé croissant entre la théorie économique et les actions économiques réelles qu'elle est censée expliquer. Ce sont des problèmes fondamentaux que la science économique a depuis toujours choisi d'ignorer à cause des difficultés épistémologiques qu'ils posent:

« With the marginalist economists, the determination of the rationality of choices has been made a part of the subject matter of the science itself in such a way that the nature of the choice itself is determined by the theory in which the notion of rationality was embodied. In this analysis, a relatively clear representation of the utility provided by any good made it possible to postulate that a rational agent was nothing but an agent acting as a utility maximiser. Thus, the rational or maximising decision-making process was reduced in marginalist models to a mechanical comparison between marginal utilities, a comparison based on the Jevonsian version of the law of diminishing marginal utility which itself is nothing but a straightforward derivation of the rationality principle for a world with stable preferences. Indeed marginal utility is conceived as necessarily diminishing since it seems clear that an agent cannot be stupid enough to satisfy a need whose satisfaction provides less utility before satisfying a need whose satisfaction provides more of it; thus if the agent is rational, marginal utility is necessarily diminishing. Given that the rational rule of the game was embodied in the very problem to be solved or, more precisely, in the very subject-matter of economics thus conceived, there was no longer a need to explicitly invoke a rationality principle as such. If economics is reduced, or nearly so, to a problem of utility maximization, it would seem redundant to insist on the fact that economic analysis is based on a principle according to which people tend to take means *appropriate to the situation*. Nonetheless, what I would like to underscore is the fact that with this modelisation of rationality, a gap, one that is almost imperceptible but doomed to become wider and wider, began to appear between the basic principle itself and the concept of rationality adopted by economists (Lagueux, 2001, p.12). »

En mettant de l'avant que l'individu, tout individu, correspond à un être parfaitement rationnel qui cherche continuellement à maximiser son utilité, il devient possible d'envisager l'ensemble des comportements, individuels comme sociaux, selon des modèles mathématiques, grâce auxquels le libre-marché peut en théorie apparaître comme la source du « bonheur » de la société.

1.3 Le modèle de l'équilibre général du marché

Économiste français du XIXe siècle, Léon Walras cherche à en faire la preuve en développant des modèles de ce genre, notamment pour rendre compte de l'équilibre entre les prix et les échanges que représente la situation idéale où l'ensemble des acteurs économiques tant les producteurs que les consommateurs n'ont plus intérêt à modifier les quantités de biens et de services demandés ou offerts. À ce stade, l'équilibre se crée entre l'offre et la demande à un point où seule une cause extérieure à ce système d'échange lui-même peut le compromettre :

« Walras est le premier à avoir conceptualisé et décrit analytiquement un marché et posé la question de l'harmonie sociale lorsque des individus échangent. Le premier à avoir posé mathématiquement la question de la *main invisible* dont Smith et Montesquieu eurent l'intuition : que de l'égoïsme de chacun naît le bien-être de tous, et, dès lors, une harmonie et une paix sociale. Que le marché est *efficace*. Que le marché donne le maximum de bonheur et de richesse. Que le marché donne le meilleur des mondes possibles : ce que les économistes appellent l'*optimum*. La meilleure situation possible (Maris, 1999, p.22). »

Ce développement théorique sera fondamental pour la postérité de la science économique comme le souligne bien Dostaler :

« Car Walras est bien l'auteur du modèle théorique, celui de l'équilibre général, qui s'imposera comme le noyau dur de la théorie économique

du vingtième siècle et qui sert de fondement aux modèles de la nouvelle macroéconomie classique (Dostaler, 1998, p.26). »

Ce modèle repose sur certains éléments fondamentaux. Walras se base tout d'abord sur le concept d'utilité marginale élaboré par Menger et Jevons afin d'établir une adéquation entre les niveaux de demande et les désirs des individus. La notion lui est aussi utile pour affirmer que le prix des biens et des services qui s'établit au point d'équilibre est fonction de la demande des individus envers ces biens et services. Walras escamote à son tour la question de la valeur quand il cherche à cerner la fonction de l'offre dans ce jeu d'équilibre et cela en développant la notion de « facteurs de production ». Ceux-ci correspondent aux ressources naturelles, au travail et au capital mobilisés pour la production des biens et des services par les entreprises. Le prix de ces « facteurs de production » s'établit en fonction de leur niveau d'utilité et donc de la demande pour ceux-ci par les entreprises. La détermination du prix est par conséquent encore comprise par la notion d'utilité marginale.

« C'est donc la loi énoncée par Jevons qui réapparaît chez Walras : les productivités marginales des facteurs de production doivent être partout égales à leur prix. C'est cela qui détermine les quantités de divers services employés dans les différentes entreprises, donc dans les coefficients de fabrication (Denis, 1961, p.494). »

L'entreprise théorique de formalisation mathématique repose donc entièrement sur le concept d'utilité marginale avancé par Jevons pour rendre raison des comportements individuels et que Walras transpose directement aux entreprises afin de résoudre la question de la valeur et celle de l'offre. En effet, si l'utilité marginale expliquait chez Jevons les comportements des consommateurs, et donc de la demande, en posant l'utilité marginale comme schéma d'analyse des comportements des producteurs, Walras arrive à expliquer le fonctionnement de l'offre de biens et de services. Comme l'explique Galbraith, la notion d'utilité marginale devient ainsi déterminante en économie et s'applique encore couramment afin d'expliquer le jeu de l'offre et de la demande ponctué par l'équilibre dans un marché réglé par lui-même et grâce auquel se fixe le prix d'un bien ou d'un service sans égard à leur valeur :

« Plus précisément, dans la mesure où l'utilité marginale diminue pour les acheteurs, ces derniers sont de plus en plus réticents pour payer. Ainsi naquit la notion de l'implacable courbe descendante de la demande – les prix de plus en plus bas nécessaires pour débarrasser le marché de stocks de plus en plus importants. (...) Plus une marchandise est demandée, plus il faut payer. D'où la courbe ascendante de l'offre – la hausse continue des prix nécessaires pour couvrir les coûts des marchandises supplémentaires. Et, au point d'intersection de ces deux courbes se trouve le résultat ultime : le prix. Il s'agit du prix nécessaire pour induire l'offre; il est en équilibre avec le prix fixé par le besoin le moins pressant. (...) Puisque les prix n'étaient plus fondés sur les coûts de production mais sur l'offre et la demande, ils se trouvaient en équilibre perpétuellement instable entre ces deux facteurs (Galbraith, 1989, p.141-142). »

Chez Walras, l'utilité marginale, comprise sous le terme « rareté », fait office de dénominateur commun et, de ce fait, l'échange possible entre les différents marchés obéit au jeu de l'équilibre général du marché, conçu comme un équilibre simultané de l'ensemble des marchés. Walras tente de démontrer scientifiquement la pertinence de ce mécanisme par un théorème simple qu'il ne cesse d'invoquer. Selon lui, un problème mathématique à variables et à équations multiples a toujours une solution tant que le nombre de variables et d'équations est égal. Sur cette base, si on postule que l'offre et la demande renferment respectivement un nombre égal d'équations et de variables inconnues, l'équilibre de marché en vertu de ce jeu peut être démontré mathématiquement :

« Walras s'efforce d'abord de démontrer l'existence d'un équilibre général, en posant le problème sous une forme mathématique élémentaire. Il s'agit de savoir si le système d'équations multiples constitué par les équations (offre = demande) a une solution. Les mathématiques enseignent alors qu'une condition nécessaire à l'existence d'une telle solution est de disposer d'autant d'équations que d'inconnues à déterminer. En substance, Walras se contente donc de démontrer que tel est bien le cas dans une économie de marché, pour en déduire l'existence d'un équilibre général (Debreu, 2001, p.73). »

Ce jeu d'équilibre général et la démonstration mathématique qui l'accompagne s'appuient toutefois sur une base de nature anthropologique qui, en définitive, se révèle le cœur de la théorie

économique. En effet, la liberté individuelle à l'œuvre dans les comportements économiques est centrale au jeu du marché et son équilibre ne peut que s'axer sur le calcul de l'utilité sans quoi il devient impossible de les représenter sous forme de modèles mathématiques qui sont la clé de voûte de l'explication :

« La mesure de l'utilité (ce qui permet d'ailleurs de parler aussi d'une modification de la situation en fonction de l' « intérêt ») est postulée indépendamment de l'exercice d'un tel choix et assignée abstraitement et sans état d'âme aux individus (Demeulenaere, 1996, p.146). »

Et comme le mentionne Demeulenaere, Walras est parfaitement conscient de ce problème qui est fondamental pour l'ensemble de son système théorique, mais se contente d'un autre postulat pour résoudre le problème du précédent :

« Je suppose donc qu'il existe un étalon de mesure de l'intensité des besoins ou de l'utilité intensive, commun non seulement aux unités similaires d'une même espèce de la richesse mais aux unités différentes des espèces diverses de la richesse (Walras, 1874, cité dans Demeulenaere, 1996, p.146). »

Walras postule aussi cette commutativité de mesure, c'est-à-dire la possibilité de transposer le calcul de l'utilité d'un individu à l'autre, au niveau des biens et des services qu'à propos des préférences

individuelles. Toutefois, aucune explication supplémentaire n'est fournie :

« Les choses rares étant une fois appropriées (et celles-là seules le sont, et toutes celles-là le sont), il s'établit entre toutes ces choses un rapport consistant en ceci que, indépendamment de l'utilité directe qui lui est propre, chacune d'elles acquiert, comme chacune des autres dans telle ou telle proportion déterminée (Walras, 1874, cité dans Demeulenaere, 1996, p.146). »

Bref, Walras doit miser sur ces deux postulats peu explicités pour sauver son explication du jeu de l'équilibre général. Son système prend alors des allures tautologiques car toute sa démonstration et l'armature mathématique qui l'accompagne, pour fonctionner, doivent reposer sur des postulats que Walras ne peut pas démontrer.

En formalisant ces problèmes économiques fondamentaux, l'objectif principal de Walras, tout comme celui de Jevons, est de démontrer la supériorité du libéralisme économique. Cette démonstration doit, pour permettre un aura de scientificité, passer par une formalisation mathématique. Mais en appliquant l'analyse mathématique de l'utilité marginale de Jevons aux comportements non plus seulement individuels mais aussi à ceux des entreprises, qui deviennent par le fait même des consommateurs de biens et services, l'approche de Walras permet de conclure à un autre point fondamental pour la science économique : l'équilibre général est le point d'équilibre

liant l'ensemble des marchés dans un marché général. En effet, c'est l'équilibre spontané de tous les marchés qui permet d'atteindre ce niveau maximal d'utilité pour l'ensemble des individus. Walras croit ainsi avoir théorisé et démontré mathématiquement la « main invisible » d'Adam Smith :

« Le monde peut être considéré comme un vaste marché général composé de divers marchés spéciaux où la richesse sociale se vend et s'achète, et il s'agit pour nous de reconnaître les lois suivant lesquelles ces ventes et ces achats tendent d'eux-mêmes à se faire (Walras, 1873, cité dans Demeulenaere, 1996, p. 148). »

Et la loi fondamentale sur laquelle l'ensemble de ce système repose, l'utilité marginale décroissante, n'a jamais été démontrée. De plus, elle porte dans son énonciation un ensemble de postulats, eux-mêmes assez lourds mais qui se passent encore de démonstration. Mais pour la science économique, l'équilibre général des marchés comme somme de toutes les utilités marginales individuelles est maintenant fondé puisque formulé dans le langage mathématique. Walras base cette démonstration mathématique par la simple adéquation numérique des équations et des inconnues qui représentent les utilités marginales de tous et chacun, et donc les quantités échangées et leur niveau de prix. Il arrive ainsi à l'équilibre général en effectuant des sommations de l'ensemble de ces équations. Toutefois, pour pouvoir agréger ces utilités individuelles, il se doit de postuler une intégration

totale de la production des biens et des services, postulat qui repose sur son explication des courbes d'offre. L'équilibre général doit donc être total et simultané sur l'ensemble des marchés, intégrant la totalité de la production économique. L'efficacité allocative du marché se trouve alors affirmée et formalisée mathématiquement. Or même si Alfred Marshall découvrira plus tard que le point d'équilibre se trouve à la rencontre des courbes de l'offre et de la demande, un pas majeur était franchi pour la théorie économique :

« Walras s'est contenté de compter le nombre d'équations et d'inconnues pour affirmer sans le démontrer, l'existence d'un équilibre général. Pour simplifier, on peut dire que l'histoire de la théorie générale depuis cette date a consisté à chercher à prouver l'existence d'un équilibre général dans lequel tous les prix sont positifs et, si possible, son unicité et sa stabilité (Beaud et Dostaler, 1993, p.114. »

Mais avant de poursuivre cette évolution théorique, un élément majeur devait être ajouté.

1.4 L'optimum parétien du libre marché

Bien que dans l'histoire de la pensée économique on ne classe habituellement pas les théories de Vilfredo Pareto dans le courant marginaliste proprement dit, son apport à la théorie économique ainsi que l'appui qu'il prend sur ce courant nous permettent de l'inclure dans ce rayon. Économiste italien de la fin du XIXe siècle et successeur de Walras à la chaire économique de Lausanne, Pareto

inclut une dimension essentielle au modèle de l'équilibre général établi par son prédécesseur. Pareto découvre tout d'abord qu'il est impossible de considérer l'utilité selon un ordre de grandeur mesurable. Par contre, cela n'empêche pas de considérer les quantités de biens choisis par chaque consommateur comme le résultat d'un calcul rationnel. C'est encore une fois la condition de base pour une analyse économique. Pareto est d'ailleurs bien conscient du caractère normatif de ce postulat qui lui permet de circonscrire l'analyse économique :

« L'économie pure (...) a choisi une norme unique, soit la satisfaction de l'individu, et a établi qu'il est l'unique juge de cette satisfaction. C'est ainsi qu'on a défini l'utilité économique ou ophélimité. Mais si nous posons le problème, très simple aussi, de rechercher ce qui est le plus profitable à l'individu, abstraction faite de son jugement, aussitôt apparaît la nécessité d'une norme, qui est arbitraire (Pareto, 1968, cité dans Demeulenaere, 1996, p.163. »

Bref, un comportement rationnel se limite à une recherche de l'utilité maximale en fonction de préférences individuelles. En fait, la combinaison des biens consommés, que l'on considère comme le panier de consommation de chaque individu, est fonction de l'égalité entre le taux marginal de substitution entre ces biens pour le consommateur en question et le rapport des prix de ces biens. D'un point de vue théorique, cette nouvelle explication de Pareto permet de remplacer l'idée d'une mesure précise de l'utilité marginale chez

chaque individu, comme on le retrouvait chez Jevons et Menger, par la simple hiérarchie des préférences de combinaisons de biens présente chez chaque individu. Pareto remplace l'idée d'un calcul précis de l'utilité par celle d'un ordre des préférences individuelles. Cet ordre de préférences ainsi que les possibilités de substitution entre celles-ci peuvent être modélisées sous la forme de courbes d'indifférences. Un pas de plus est franchi dans la formalisation mathématique du comportement individuel comme maximisation d'utilité. Le respect de cet ordre de préférences par chaque individu permet ainsi d'arriver à un équilibre général sur le marché :

« L'avantage de la forme nouvelle donnée à la loi néoclassique de l'équilibre du consommateur est que cette forme n'implique plus l'idée que l'individu mesure les utilités marginales des biens, c'est-à-dire les désigne par des nombres cardinaux, 1, 2, etc. Elle implique seulement que le consommateur établisse un ordre déterminé entre les diverses combinaisons possibles des biens, selon que ces combinaisons lui semblent plus ou moins avantageuses (Denis, 1961, p.513). »

Cette découverte permet donc à Pareto de franchir un pas de plus dans la formalisation des thèses néoclassiques. Mais ce n'est pas son plus grand accomplissement. En effet, Pareto utilisera cette nouvelle explication de l'équilibre général du marché pour démontrer que toute modification à la distribution de biens résultant de ce libre jeu de la concurrence entre les individus et leurs préférences ne peut

que mener à un niveau inférieur de satisfaction pour l'ensemble des individus. En termes simples, seule la libre concurrence permet de maximiser l'utilité totale des individus sur un marché, elle seule permet d'arriver à l'optimum économique comme un témoin ce passage célèbre de la pensée économique :

« ... les membres d'une collectivité jouissent, dans une certaine position, du maximum d'ophélimité, quand il est impossible de trouver un moyen de s'éloigner très peu de cette position, de telle sorte que l'ophélimité dont jouit chacun des individus de cette collectivité augmente ou diminue. C'est-à-dire que tout petit déplacement de cette position a nécessairement pour effet d'augmenter l'ophélimité dont jouissent certains individus, et de diminuer celle dont jouissent d'autres (Pareto, 1963, cité dans Denis, 1961, p.514). »

Pareto effectue la démonstration de cet argument par le biais d'une lourde batterie d'outils mathématiques. Son intuition se comprend toutefois aisément d'un point de vue théorique. L'équilibre général du marché correspondant à l'agrégation de toutes les combinaisons de biens en fonction des préférences individuelles de chacun. Si l'on veut augmenter la satisfaction d'un individu à ce point d'équilibre tout en respectant ses préférences individuelles, il faudra donc enlever une certaine quantité de biens à un autre individu. Cela aurait pour effet de réduire son niveau de satisfaction personnel et donc, par sommation, le niveau d'utilité général de l'ensemble du marché. Et dans un élan déterminant pour l'ensemble de la théorie économique, cet équilibre s'applique non seulement à la distribution des biens et services, mais

aussi à celle des revenus des individus. La distribution des revenus issue du libre jeu de la concurrence propre à l'équilibre du marché et donc à l'optimum de Pareto, maximise ainsi l'utilité totale de l'ensemble des individus et donc celle de l'ensemble de la société. Pareto conforte le libéralisme économique sur le plan théorique: la libre concurrence maximise donc l'utilité et du coup la satisfaction générale de l'ensemble des individus et la répartition des biens, services et revenus mêlés à ce mécanisme permet d'arriver à l'optimum économique.

Si Pareto arrive à démontrer cette hypothèse d'un point de vue théorique et au moyen de modèles basés sur la rigueur mathématique, il ne peut échapper à la sempiternelle question de la corrélation de ces résultats avec l'examen des données empiriques. Or, dans le cas de Pareto, l'observation de la réalité économique qui lui inspire ce développement théorique. En effet, Pareto s'intéresse aux avancées de la sociologie et de la politique. Il est aussi féru de statistiques de toutes sortes. Son intuition de l'optimum naît dans cette veine bien qu'elle se révèle sommaire au dire de Galbraith:

«Examinant des données statistiques élémentaires qui portaient en particulier sur les déclarations de revenus à des époques antérieures, il en conclut que, dans tous les pays, de tout temps, les revenus étaient distribués de façon assez voisine. La courbe qui symbolisait les parts des riches et des pauvres ne connaissait aucun changement fondamental. Cette distribution était loin d'être égalitaire; elle reflétait

cependant, à son avis, la répartition des capacités et des talents au sein de l'ordre social (Galbraith, 1989, p.158). »

Ainsi Pareto, tout comme ses prédécesseurs du courant marginaliste, permet deux avancées pour la postérité de la théorie économique. Tout d'abord, la science économique se retrouve maintenant affranchie de toute considération éthique comme c'était le cas auparavant, sous l'égide de l'économie politique. Avec son statut de science, il n'est plus question d'étudier les rapports entre l'économie et les autres activités sociales des individus ou les conséquences qu'elle peut avoir sur celles-ci. De plus, ce statut scientifique se trouve confirmé par un formalisme mathématique qui donne ainsi à l'économie une apparence de rigueur. Ces deux composantes confèrent ainsi à la sphère économique une autonomie et une légitimité nouvelles, et libèrent ainsi la théorie des questions éthiques et sociales souvent embarrassantes :

« Puisque l'Économie prétend être traitée comme une science, elle doit exclure les questions comme la justice ou l'injustice du système, les souffrances et les privations qu'il occasionne. La tâche de l'économiste est de se tenir à l'écart, d'analyser, de décrire, et quand c'est possible, de réduire la réalité à des formules mathématiques, mais non d'émettre un jugement moral ou de s'impliquer d'une autre manière (Galbraith, 1989, p.159). »

Cet héritage demeure toujours fondamental dans la théorie économique, et ce jusqu'à nos jours.

Chapitre second

Les théories néo-libérales : le statut ontologique de l'économie

Si les théories marginalistes relèvent, comme nous l'avons démontré, d'un programme qui, sous couleur théorique, vise à défendre le libéralisme économique, les théories néo-libérales franchiront un pas décisif dans cette direction. Sur le plan historique, ces deux écoles de pensée se forment à des époques différentes et dans l'intervalle on assiste à la domination des théories de John Maynard Keynes.

Le système keynésien, sur lequel il est inutile d'insister ici, est également fondé sur le libéralisme économique, bien que l'approche diffère radicalement. En effet, après la grande crise de 1929, le libre-marché auquel est livrée l'économie est fortement mis en cause. À l'encontre des théories marginalistes, les thèses keynésiennes réfutent l'idée du marché gouverné par la concurrence animée par la maximisation de l'utilité individuelle pour embrasser l'idée de l'intervention de l'État afin d'insuffler au capitalisme une orientation capable d'éviter les crises qui le secouent périodiquement. Sans aller dans les détails, l'interventionnisme de l'État différencie nettement le keynésianisme des théories néoclassiques et néo-libérales, et donc de la théorie économique orthodoxe. Voilà pourquoi les thèses de Keynes sont escamotées dans le présent survol des théories économiques dites orthodoxe. À dire vrai, les théories néo-libérales reprennent les crédos du jeu d'équilibre et du calcul de l'utilité issus

des théories marginalistes. Elles rejettent toutes les formes d'intervention sur l'économie, en particulier celles de l'État que Keynes, après les marginalistes, voyait d'un bon œil à la suite de la grande crise économique. L'intervention économique de l'État doit être réduite au minimum, tout comme du reste ce dernier doit s'interdire de vouloir réglementer le marché. Le néo-libéralisme, basé sur la théorie économique vue plus haut, prend toutefois le visage d'un programme d'ordre politique.

« Ainsi, le néolibéralisme est-il plus facile à décrire comme un ensemble de politiques mises en œuvre depuis une vingtaine d'années que comme un corps théorique unifié. Ses partisans prônent un laisser-faire radical, le désengagement de l'État par rapport à l'économie, la déréglementation et la privatisation des activités économiques et financières, l'affaiblissement des systèmes de protection sociale, une plus grande flexibilité des marchés, en particulier du marché du travail. Ils sont évidemment des partisans résolus du libre-échange, et en particulier de la libre circulation des capitaux. (...) Le rapport entre un ensemble de politiques et les théories auxquelles elles se trouvent associées est complexe. Il n'y a pas de passage évident des unes aux autres, et les rapports de causalité ne sont pas linéaires et univoques (Dostaler, 1998, p.11). »

2.1 Le néo-libéralisme de Friedrich Von Hayek

En 1947, Friedrich Von Hayek fonde la Société du Mont Pèlerin afin de donner un nouveau souffle au libéralisme économique. Ses écrits, nullement limités à la rationalité économique, touchent à différents domaines de connaissance. Il est d'ailleurs un des rares économistes libéraux à s'opposer à la dérive scientiste de la théorie

économique au gré de l'utilisation abusive et souvent erronée de la formalisation mathématique. Sa théorie économique, fondée toutefois sur les mêmes postulats que les théories néoclassiques, se centre sur la notion d'investissement conçu comme prélude à la production. Dans cette perspective, le taux d'épargne témoigne *a contrario* du niveau de désir de consommation de la société qui, par ricochet, détermine le jeu des investissements. Ce niveau de désir est représenté par le concept d'utilité marginale issu du courant néoclassique. Selon Hayek, seul le capital d'investissement issu de l'épargne des consommateurs, correspondant à l'argent non engagé dans des dépenses, revêt une forme naturelle puisqu'il représente la somme des préférences et donc des utilités individuelles de l'ensemble des agents économiques. Cette hypothèse est fondamentale pour l'ensemble de sa théorie. Tout autre investissement est considéré comme artificiel et conséquemment inefficace. Le marché émet, par le biais des prix, des signaux auxquels les producteurs tout comme les consommateurs sont sensibles. Ces signaux reflètent l'offre et la demande de capitaux conçus en tant qu'agrégats des utilités marginales. Les niveaux d'investissement, gouvernés par ce mécanisme d'apparence naturelle et spontanée, correspondent alors parfaitement aux préférences économiques individuelles de l'ensemble des individus dans ce marché. Quand le système parvient à l'équilibre, le niveau de d'offre

d'investissement correspond directement aux besoins de consommation et au désir d'épargne des consommateurs. En fait, selon Hayek, la consommation et l'épargne sont les deux seuls besoins fondamentaux d'un individu dans un marché. Le taux d'intérêt à ce point d'équilibre apparaît alors comme le « taux d'intérêt naturel ». Dans ce mécanisme, toute intervention extérieure sous la forme d'investissement en crédit au lieu de l'épargne viendrait rompre l'équilibre spontané et naturel. Cette intervention aurait pour conséquence un dérèglement des prix, plus particulièrement une baisse des taux d'intérêts qui passeraient du coup sous la barre des taux « naturels » habituellement fixés par les fluctuations du marché. Les taux d'intérêt anormalement bas engendrent alors la hausse de l'investissement puisque l'épargne est accessible à bon prix, et cela à un niveau qui compromet l'équilibre naturel entre les consommateurs, les épargnants et les producteurs. Hayek nomme cet investissement « l'épargne forcée ». Sous son égide, l'économie repose sur une source artificielle d'investissement susceptible de se tarir, et de provoquer des déséquilibres conjoncturels, voire des crises économiques importantes ainsi qu'une augmentation significative du chômage.

Ce bref survol de la théorie économique de Hayek permet de constater que les postulats économiques néoclassiques d'utilité

marginal et d'optimum s'incarnent dans l'équilibre des marchés que son auteur conçoit sous forme de modèles théoriques. Dans cette optique, l'ordre spontané du marché règne en maître et toute intervention extérieure est source de déséquilibre conjoncturel. Les prix se révèlent les signaux par excellence pour créer l'harmonie entre tous les membres d'une société et orchestrer leurs intérêts car ils ne font que représenter les préférences individuelles en terme d'utilité. Les problèmes économiques et sociaux ne peuvent d'aucune façon être résolus par une intervention extérieure, celle de l'État en particulier, car elle fera inmanquablement courir le risque de crises économiques et du chômage chronique.

Sur ce point, il est pertinent d'envisager la théorie de la « justice » de Hayek. Sous la lueur d'une épistémologie réfractaire au constructivisme, Hayek condamne tout interventionnisme au nom d'une limite théorique. Elle réside dans l'impossibilité de connaître l'ensemble des préférences individuelles d'une société donnée. Hayek conclut sur cet élan à l'inefficacité de toute planification sociale. Seule la spontanéité du marché peut assurer une distribution économique efficace. C'est donc sous l'égide de cet ordre spontané du marché que les individus agissent selon des règles abstraites et en se fiant aux signaux que sont les prix. Le respect de ces règles et de l'ordre qui en résulte est la seule forme de justice économique possible. Le jeu

n'implique aucune décision consciente ni intention. Il serait donc impossible d'arriver à construire un mécanisme autre de répartition qui serait en accord avec les volontés individuelles de chacun :

« But there are no principles of individual conduct which would produce a pattern of distribution which as such could be called just, and therefore also no possibility for the individual to know what he would have to do to secure a just remuneration of his fellows (Hayek, 1976, p.70). »

Par conséquent, le résultat du jeu du marché ne peut être juste ou injuste : il est par définition neutre, naturel et spontané. De plus, on ne peut en aucun cas prévoir ce résultat en raison de la complexité et la spontanéité du mécanisme lui-même. Dans cette veine, le résultat de ce mécanisme est naturel et échappe à toute discussion, seul le marché peut juger de la valeur économique de quoi que ce soit :

« Le revenu d'une personne dépend en fin de compte de la valeur que le marché attribue à son action et on ne peut la prévoir à l'avance. Il ne dépend pas de la décision consciente et délibérée de qui que ce soit. C'est le résultat d'un jeu, la catallaxie, dont il faut respecter les règles et ne pas chercher à fausser les résultats, un jeu imprévisible comme tous les jeux, avec ses gagnants et ses perdants. (...) Baisses de revenus et pertes d'emploi ne peuvent donc être qualifiées de situations injustes (Dostaler, 2001, p104). »

En ce sens, le chômage, la baisse des revenus ou toute autre conjoncture économique défavorable aux individus ne se plient

d'aucune façon à un principe de justice. Ils résultent fatalement du marché et surgissent de fait d'un ordre naturel et spontané. La redistribution témoigne dans cette perspective d'une imperfection face aux mécanismes du marché et d'un état de déséquilibre artificiel. Elle risque d'autant plus de brimer les libertés individuelles et d'orienter la société vers le totalitarisme. Telle est une des thèses fondamentales qu'Hayek met de l'avant dans son œuvre entière.

2.2 Milton Friedman et le monétarisme

Milton Friedman est souvent perçu comme l'autre figure de proue du néolibéralisme. Sa théorie se fonde également sur l'ordre naturel et spontané résultant du marché et de ses mécanismes. Ses thèses apparaissent à bien des égards plus radicales que celles de Hayek, notamment en ce qui a trait aux mesures sociales et publiques. En effet, selon Friedman, l'ordre spontané du marché doit s'appliquer à toutes les dimensions de la vie en société. Le rôle de l'État doit se limiter à assurer la défense des citoyens et de leurs libertés individuelles ainsi qu'à favoriser le fonctionnement des mécanismes du libre-marché :

« First, the scope of the government must be limited. Its major function must be to protect our freedom both from enemies outside our gates and from our fellow citizens: to preserve law and order, to enforce private contracts, to foster competitive markets (Friedman, 1962, p.2). »

L'éducation, par exemple, doit être un terrain d'exercice du marché et passer sous le régime de la propriété privée par une intervention étatique de privatisation et de dérégulation. Toutefois, on peut déjà entrevoir le problème de cette situation contradictoire : l'État doit intervenir pour libéraliser le marché. Friedman, fort de cette conception, prône la suppression totale des mesures sociales.

« La plupart des programmes sociaux actuels n'auraient jamais dû voir le jour (Friedman, 1979, p.141). »

Cet abandon doit se faire au profit d'un impôt négatif sur le revenu. Friedman élabore son programme politique personnel de manière assez simple :

« Il nous a semblé utile d'esquisser malgré tout les grandes lignes d'un programme de ce genre – sans espoir qu'il soit adopté dans un avenir prochain, mais afin d'indiquer la direction dans laquelle nous devrions aller (...) Ce programme repose sur deux composantes essentielles : premièrement, réformer le système d'assistance actuel en remplaçant la kyrielle de programmes spécifiques par un seul programme global d'allocation en espèces – un impôt négatif sur le revenu, lié à l'impôt positif; deuxièmement, supprimer la Sécurité sociale ... (Friedman, 1979, p.142).»

En vérité, les mécanismes du marché se révèlent le principe de base de la théorie monétariste, capables de réguler l'ensemble de la vie sociale, comme le démontre bien la théorie elle-même.

Le monétarisme de Friedman s'appuie sur la valeur totale des flux monétaires afin de concevoir une théorie de la demande de monnaie. Celle-ci est en effet calculée par agrégation des demandes individuelles de monnaie, selon les besoins monétaires de chaque individu pris séparément. Elle peut donc fluctuer selon le taux d'intérêt qui, dans la même veine que Hayek, représente le niveau de la demande de monnaie selon les besoins et intérêts des individus. En contrepartie à cette demande stable et naturelle, puisque liée au jeu du marché, Friedman croit que l'offre de monnaie, modulée par les interventions des instances monétaires régulatrices comme les banques nationales, peut varier subitement et créer des déséquilibres, voire des crises majeures. Selon cette théorie, la masse monétaire se profile directement sur la production, les prix et les revenus. Seul le marché peut régler ce jeu. À la lumière de son étude restreinte de l'histoire économique, Friedman avance que l'inflation a toujours été et sera toujours un phénomène purement monétaire. Le marché doit donc évoluer librement pour parvenir à l'équilibre, la stabilité et le bien-être économique sur la base des signaux émis par l'indice des prix. L'intervention extérieure à ces mécanismes cause des déséquilibres et mène inévitablement à des crises. Seul le laisser-faire assure l'équilibre et la croissance, cette conception étant le pivot central de la théorie monétariste de Friedman :

« Pour Friedman, la politique monétaire, pas plus que la politique fiscale, ne peut avoir d'effet réel profond sur les mécanismes économiques (Beaud et Dostaler, 1996, p.275). »

Il est le socle de la théorie du chômage « naturel » que Friedman élabore durant les années soixante. L'intervention, on l'a vu, contrevient au libre marché et compromet l'équilibre. Toutefois, Friedman avance que, même en dépit d'un marché en équilibre, le chômage se maintient dans toute société à un « taux naturel » sujet aux facteurs économiques nommés « forces réelles en jeu. » Les politiques d'emploi, la structure du marché et les intérêts personnels des individus sont de ce nombre. Sous une telle optique, une politique d'intervention visant le plein-emploi est insensée, inefficace et surtout peut causer des perturbations économiques majeures car elle viendrait compromettre l'équilibre du marché. Injecter artificiellement de la monnaie dans l'économie, afin d'élever l'offre et de réduire le taux chômage sous son « taux naturel », résultera automatiquement en une inflation galopante. En effet, dès qu'est diminué artificiellement le taux de chômage, il faut maintenir le niveau d'emploi requis, lequel nécessitera la réinjection constante de monnaie en raison du déséquilibre du marché. La hausse de l'inflation varie proportionnellement à l'injection de monnaie jusqu'au niveau déclenchant une grave crise économique. Friedman présente donc la lutte au chômage comme un stimulant à l'inflation selon une spirale

ascendante interminable. De fait, seuls les mécanismes du marché engendrent l'équilibre, toute intervention extérieure apparaît nuisible. Toutefois, y compris au point d'équilibre, le marché génère du chômage qui se fixe selon le « taux naturel » et que toute intervention extérieure ne peut enrayer sous peine de causer un déséquilibre du marché et de graves perturbations économiques.

Mais l'apport de Friedman à l'ensemble de la théorie économique ne se limite pas à son approche monétariste. En effet, Friedman propose une solution très originale qui répond au problème méthodologique fondamental de la science économique surgi des théories marginalistes. Ce problème réside dans l'utilisation de modèles, de postulats et d'hypothèses à ce point abstraits qu'ils semblent faire totalement fi de la réalité économique décrite par leurs moyens. Or les économistes marginalistes conscients de ce problème, n'ont jamais réussi à le résoudre. L'originalité de la solution proposée par Friedman tient dans le fait qu'il affirme que la science économique n'a pas à y répondre. En effet, dans son article de 1953, « *The Methodology of Positive Economics* », Friedman explique que la science économique n'a pas à se soucier de la correspondance entre ses modèles et la réalité économique puisque seule importe leur capacité de prédiction. Le fait que les postulats et les hypothèses

outrepassent la réalité économique n'a rien de choquant pour peu qu'ils permettent d'en prédire l'avenir :

« ... la plupart des économistes néolibéraux, ceux qui sont associés à l'École de Chicago en particulier, ne se sont pas privés de recourir au même genre de modèles sans que ceci ne les incite pour autant à se donner pour tâche de construire artificiellement un marché à l'image de tels modèles. Ceci ne fait pas de doute, mais c'est ici qu'intervient la conception de la science que Milton Friedman a proposée lui-même dans un texte célèbre de 1953 et que l'on a, par la suite qualifiée d'*instrumentaliste*. Selon Friedman, l'économiste n'a pas à se préoccuper du caractère *irréaliste* des modèles auxquels il recourt, ces modèles ayant pour seule fonction de permettre la prédiction correcte de phénomènes qui, eux, sont bien réels comme, par exemple, des variations de prix (Lagueux, 2000, p.21). »

Cette position sur le plan méthodologique se fonde sur la distinction que l'on retrouve chez les penseurs marginalistes et qui consiste à considérer l'économie comme une science prédictive supérieure aux sciences humaines ou sociales en proie à des considérations éthiques et politiques. La position de Friedman, novatrice, tranche par rapport aux autres du fait qu'elle renferme une « ruse de la raison » qui place la « science » économique à l'abri de toute critique d'ordre méthodologique. En effet, depuis sa naissance, divers procès lui avaient été intentés au motif de la facticité de ses modèles mathématiques et des postulats qu'ils sous-tendent. Aux yeux de Friedman, la formalisation mathématique trouve son droit si elle engendre des prédictions vérifiables.

« Friedman y (ses positions méthodologiques exprimées dans son article de 1953) défend l'idée que l'économie est une science empirique, au même titre que les sciences de la nature. On y élabore des énoncés, à caractère surtout prédictif, dont on doit être capable de démontrer la fausseté par des tests empiriques. Le réalisme des hypothèses qui sont au point de départ de ces élaborations n'a pas en soi d'importance. Une théorie doit être rejetée non pas parce que ses hypothèses ne correspondent pas à la réalité, mais parce qu'on a réfuté les prédictions qu'on en déduit par des tests empiriques. Ainsi pour Friedman, les critiques contre la théorie néoclassique des prix fondées sur l'irréalisme de ses hypothèses ne sont pas pertinentes (Beaud et Dostaler, 1993, p.274). »

La contribution de Friedman se marque d'une pierre blanche en économie. Ses arguments en faveur des modèles mathématiques trouvent encore aujourd'hui de nombreux adeptes, comme en témoigne le développement du courant orthodoxe, et demeure un des seuls arguments dans la pensée économique en faveur de modèles et de postulats résolument abstraits qu'ils ne représentent plus de la réalité économique qu'ils sont censés expliquer.

2.3 L'économie de l'offre

La notion « économie de l'offre » s'aligne moins sur des modèles économiques que sur les programmes politiques fortement inspirés des théories néo-libérales mises de l'avant à la fin des années 1970 aux États-Unis et en Angleterre. Sous la gouverne de Ronald Reagan et de Margaret Thatcher, la montée en flèche de cette tendance politique s'explique en partie par des théories propres à

justifier leur vision économique, pour ne pas dire leur conception de la société. On assiste d'ailleurs à un retour à ces thèses avec l'administration américaine actuelle.

Ces théories, élaborées entre autres par Arthur Laffer et Jan Seymour, se fondent sur l'idée que la fiscalité élevée et progressive nuit à la croissance économique. En d'autres termes, plus les impôts sont élevés, plus ils compromettent l'investissement, l'épargne, l'initiative, la compétitivité et la productivité. L'impôt se révèle un frein à la croissance économique. Il incite au travail au noir et à l'évasion fiscale, vus comme des formes économiques improductives. La solution s'impose d'elle-même : réduire massivement l'impôt et diminuer son accroissement progressif puisque ce sont les individus les plus riches qui épargnent et, par conséquent, investissent massivement au gré des mécanismes du marché. Dans la lignée des autres penseurs néo-libéraux, particulièrement des monétaristes, l'intervention dans l'économie doit être bannie au profit du libre jeu du marché qui, en phase d'équilibre, remédie aux fluctuations et aux problèmes de l'interventionnisme qu'illustre éloquemment la fiscalité. La productivité étant la source majeure d'accumulation du capital, on doit éliminer la fiscalité qui vient saper ce processus d'accumulation. L'impôt enrayer l'initiative et fait office de grain de sable dans les mécanismes grâce auxquels se fixent naturellement les prix. L'impôt

entraîne ainsi une allocation imparfaite des ressources dans la production. L'offre doit être soutenue, voire développée, dans le sillage de la théorie de Jean-Baptiste Say qui, au début du 19^e siècle, stipule qu'elle crée la demande et par conséquent favorise la prospérité économique.

Dans cette perspective, la réduction des dépenses de l'État permet une meilleure allocation des ressources. Si le gouvernement augmente sans cesse ses dépenses, les ressources monétaires canalisées vers les besoins de l'État sont détournées du secteur privé, c'est-à-dire de la production considérée la source par excellence de la croissance économique. Le rôle de l'État doit être circonscrit au maximum. La réduction des programmes sociaux se retrouve donc à l'ordre du jour. Elle peut ainsi contribuer à renflouer l'économie privée et du même coup à endiguer le laxisme, la paresse, la dépendance et les autres maux sociaux nés de l'assistance sociale sous la gouverne de l'État. Certains penseurs néo-libéraux établissent d'ailleurs une corrélation directe entre programmes sociaux et populations vivant aux dépens de la société comme des parasites.

« Le mal le plus grave, c'est qu'ils (les programmes sociaux) influent sur le tissu de notre société. Ils affaiblissent la famille, ils réduisent la stimulation au travail, à l'économie et à l'innovation; ils réduisent l'accumulation du capital, et ils limitent notre liberté. Tels sont les critères fondamentaux selon lesquels ils doivent être jugés (Friedman, 1979, p.149). »

L'État doit limiter son terrain d'action en réduisant le poids fiscal des individus et des entreprises afin de stimuler l'offre et la demande et en cessant de soutenir des programmes sociaux qui détournent ses ressources à des fins non productives et encouragent la déviance, la paresse et la dépendance :

« La sécurité sociale érode maintenant le travail et la famille et maintient ainsi les pauvres dans la pauvreté (Gilder, 1981, cité dans Beaud et Dostaler, 1993, p.182). »

Puisque seuls les mécanismes du marché peuvent allouer convenablement les ressources monétaires et assurer l'harmonie sociale des intérêts de tous les individus, l'avenir même de la société est remis en cause par les politiques sociales qui contribuent à l'improductivité, voire à l'anomie collective.

2.4 Robert Nozick et la justice des possessions

Le marché étant théoriquement la seule source possible d'équilibre économique et social, il est inévitable de l'associer à la notion de justice. Si tant est que la théorie démontre que le marché tend à allouer les ressources de manière optimale et juste, l'intervention de l'État est mise hors jeu. Cette perspective appartient à Robert Nozick qui, dans son opus *Anarchie, État et utopie*, s'évertue à concevoir une théorie de la justice fondée uniquement sur la

propriété privée et sur le minimalisme étatique qui doit en découler. Quoique ces approches aient déjà été développées, entre autres, par les marginalistes ainsi que par Hayek et Friedman, Nozick se charge de les élaborer non pas à l'intérieur d'une théorie purement économique mais bien comme une théorie de la justice. Selon cette théorie, les ressources sont d'office distribuées, soit par une acquisition originelle de possessions, sans rien enlever à autrui, soit par la transmission des biens et des capitaux acquis, d'une personne à l'autre. L'histoire économique se réduit dans cette optique à la transmission des biens qu'opère naturellement le marché, lequel préside à la juste répartition de l'ensemble des ressources. La propriété s'enracine dans le marché et l'histoire. Les règles de transmission et les lois du marché gouvernent ainsi l'allocation des ressources sous le signe de la justice.

Sa relecture partielle de la pensée libérale incite Nozick à reprendre du philosophe John Locke la notion de travail fondée sur les capacités naturelles d'un individu libre et celle de propriété privée envisagée comme le fruit du travail. Les individus se comportent sur la base de la recherche de leur utilité personnelle qui trouve sa finalité dans l'accumulation de droits de propriété. La propriété privée se révèle ainsi « naturelle » tout en étant fondée en droit. Locke sert aussi de source d'inspiration pour amalgamer le bonheur au droit

« naturel » de jouir librement des ressources qui appartiennent en propre aux individus. Nozick peut alors conclure sans peine que toute redistribution par le moyen de l'État vient gêner l'efficacité du marché et mène à de graves injustices. L'État, dans cette veine, doit être tout au plus le gardien des droits de propriété privée :

« ... un État minimal, qui se limite à des fonctions étroites de protection contre la force, le vol, la fraude, l'application des contrats, et ainsi de suite est justifié; tout État un tant soit peu plus étendu enfreindra les droits des personnes libres (...) et il n'est pas justifié (Nozick, 1988, p.9). »

Les droits et libertés individuelles se résument ainsi uniquement aux droits de propriété. Toute autre intervention serait injuste et mettrait alors en échec la perfection « naturelle » de la distribution résultant des mécanismes du marché et de la transmission historique.

2.4 Robert Lucas et le renouveau de la macroéconomie

Ce courant théorique correspond de la manière la plus concrète au néolibéralisme. Opérant une synthèse des théories néoclassiques et des principales thèses néolibérales, Robert Lucas, prix Nobel en 1995, réussit à intégrer l'ensemble de ces approches dans une perspective macro-économique. Sa théorie, nommée *théorie des cycles*, s'appuie sur de nombreux postulats hérités des principaux courants de pensée orthodoxes. Tout d'abord, Lucas s'appuie sur la

théorie de l'équilibre général spontané des marchés à la base des théories néoclassiques. Il insiste sur l'importance de cet équilibre dans le marché du travail pour y introduire la notion de chômage naturel tel que théorisé par Friedman. Dans un tel contexte, il existe un taux de chômage naturel même quand le marché est à l'équilibre. En ce sens, toute forme d'intervention pour réduire le chômage ne peut qu'avoir un effet temporaire et inévitablement mener à une hausse de l'inflation. Le second postulat sur lequel s'appuie Lucas est celui de l'usage rationnel de l'information par les acteurs économiques. À partir de ces deux postulats, il peut conclure à l'inefficacité totale de toute intervention politique dans les mécanismes du marché. D'un côté, le marché s'équilibre spontanément par lui-même et, de l'autre, les individus anticipent les conséquences de toute intervention gouvernementale, ce qui rend l'intervention totalement inefficace. Évidemment, l'individu doit être en mesure de prévoir les politiques gouvernementales. Cette approche se fonde sur les théories de l'information de Stigler et Muth qui sont mieux connues sous le nom de « Théories des anticipations rationnelles.» En bref, ces dernières mettent de l'avant, en le radicalisant, le postulat de l'*homo oeconomicus* comme l'avoue Muth lui-même :

« Je voudrais suggérer que les anticipations, du fait qu'elles constituent des prédictions informées quant aux événements futurs, sont essentiellement la même chose que les prédictions de la théorie économique pertinente. Au risque de créer une confusion entre cette

hypothèse purement descriptive et une déclaration au sujet de ce que les entreprises doivent faire, nous qualifierons ces anticipations de *rationnelle*. (Muth, 1961, cité dans Beaud et Dostaler, 1993, p.197).»

Lucas reprend aussi de Muth la défense méthodologique formulée par Friedman quant au fait que cette hypothèse d'« anticipations rationnelles » est irréaliste. Si le modèle fonctionne dans une perspective de prédiction, le manque de réalisme de cette hypothèse n'a aucune importance :

« Cette hypothèse n'est en fin de compte ... qu'une *application du concept de l'homo oeconomicus*. On en a évidemment critiqué l'irréalisme. Muth avait déjà une réponse dans son article, rejoignant les arguments de Friedman (1953) : peu importe l'absence de réalisme des hypothèses, du moment qu'elles permettent de déduire des résultats qu'on peut tester empiriquement. Il suffit donc de construire le modèle *comme si* les agents avaient une connaissance parfaite de l'économie. Au total, les anticipations subjectives des agents coïncident avec les valeurs réelles des variables; l'incertitude face au futur disparaît (Beaud et Dostaler, 1993, p.197). »

L'originalité de la théorie des cycles de Lucas réside dans la fusion de ces deux postulats, inspirés des théories néoclassiques et de la théorie des anticipations rationnelles, afin de démontrer la nature erratique et inefficace des interventions gouvernementales, conformément aux thèses néo-libérales. Sur cette base, la nouvelle macroéconomie classique met de l'avant une théorie assez simple tout compte fait :

« La nouvelle macroéconomie classique s'appuie sur deux idées. Premièrement, tous les marchés s'équilibrent instantanément. Il en est ainsi en particulier du marché du travail, de sorte qu'il n'y a pas de chômage involontaire : les chômeurs le sont par choix, en vertu de leur préférence intemporelle. Deuxièmement, tous les agents dans l'économie utilisent rationnellement l'information. C'est l'hypothèse des anticipations rationnelles. En conséquence, les agents prévoient les effets de politiques économiques, en intègrent les résultats dans leurs décisions, ce qui en annule les effets. En termes techniques, c'est ce qu'on appelle le postulat de l'inefficacité des politiques économiques (Dostaler, 1998, p.33). »

La théorie des cycles de Lucas, révèle, comme on peut le constater, combien les postulats font office de pierre angulaire. Son auteur cherche clairement à démontrer l'inefficacité des politiques économiques. Pour effectuer cette démonstration, il s'appuie sur des postulats hérités de d'autres théories économiques comme celles de Muth et de Stigler. Il les combine ensuite afin de pouvoir conclure à l'hypothèse de départ de sa théorie. En ce sens, la synthèse de cette théorie effectuée par Beaud et Dostaler résume parfaitement la démarche de Lucas :

« C'est la combinaison des hypothèses néoclassiques relative à l'équilibre des marchés et celle d'une utilisation optimale, par les agents, des informations disponibles dans la formation des anticipations qui constitue le fondement de la théorie des cycles de Lucas (1975). Sur cette base, il cherche à démontrer que l'instabilité des économies actuelles n'est pas liée à des échecs du marché mais à des interventions gouvernementales erratiques. Ces interventions ne peuvent avoir d'effet réel sur l'économie que si elles ne sont pas anticipées et prennent les agents par surprise. À long terme, les

politiques gouvernementales de stimulation de la demande sont inefficaces. Les forces du marché doivent normalement suffire pour générer une croissance stable de l'économie, dans laquelle le chômage se maintient à son taux naturel (Beaud et Dostaler, 1993, p.351). »

Bref, la nouvelle macroéconomie classique de Lucas forme la synthèse des postulats des théories néoclassiques pour conclure à la nécessité d'un *laisser-faire* économique, idée qui se trouve au cœur du programme néo-libéral.

Chapitre troisième

**Les théories néoclassiques : radicalisation et impérialisme dans
la théorie économique orthodoxe**

Si les théories néo-libérales proposent une approche macroéconomique radicale, on peut dire que les théories néoclassiques modernes font de même, mais dans une perspective microéconomique. En effet, le courant néo-classique moderne incarne le plus radicalement les idéaux de cette école de pensée. Elle représente également ses plus grands succès. En effet, vingt-deux prix Nobel d'économie sont issus de l'Université de Chicago, soit les deux tiers des récipiendaires du prix Nobel d'économie depuis sa création en 1969. Il est important de noter que par mesure de concision nous utilisons le terme « Prix Nobel », bien que le prix en Économie n'en porte pas véritablement le nom. En effet, dans ce domaine la récompense correspond à un prix en mémoire d'Alfred Nobel décerné par la Banque de Suède et non par l'Académie Nobel.

La position théorique de l'école de Chicago, développée dans l'orbite de l'économie, s'étend à l'ensemble de la vie sociale, qui est alors susceptible d'être expliquée dans l'optique du marché. Les économistes associés à l'École de Chicago ont donné de l'éclat à cette théorie basée sur des principes simples : la société correspond à la somme de ses membres, un ensemble d'agents libres, indépendants et entièrement autonomes, qui n'agissent qu'au seul gré de leur liberté individuelle, incarnée dans des décisions rationnelles, entendues selon leur conception étroite de la rationalité, axées sur la

maximisation à court terme de leur bien-être individuel, calculable en fonction du critère d'utilité. Les deux autres hypothèses sur lesquelles repose le concept néoclassique de rationalité sont la transitivité et la stabilité des préférences. La transitivité implique une simple cohérence logique. Si un individu préfère A à B et B à C, il préfère inévitablement A à C. La stabilité implique quant à elle que les préférences des individus n'évoluent pas avec le temps. Afin que cette théorie puisse valoir, les préférences individuelles ne doivent jamais changer. On voit bien combien ce postulat de rationalité est restreint. La théorie néoclassique postule néanmoins que tous les choix individuels rationnels suivent fidèlement cette conception de la rationalité. Le marché assure par la suite l'interaction de ces décisions individuelles.

Les théories néoclassiques se fondent sur ces postulats depuis plus d'une centaine d'années sans jamais avoir été mise en question. Leur démonstration n'est pas jugée nécessaire puisqu'il s'agit d'hypothèses sur lesquelles sont basés les modèles eux-mêmes comme l'affirme Gary Becker, prix Nobel d'économie en 1992 et tête d'affiche de l'École de Chicago :

« The combined assumptions of maximizing behavior, market equilibrium and stables preferences, used relentlessly and unflinchingly, form the heart of the economic approach as I see it. They are responsible for the many theorems associated with this approach (Becker, 1976, p. 5). »

La société et les individus qui la composent n'excèdent donc pas cette conception. Tout rapport social découle de la rencontre d'agents libre dans la quête d'intérêts utilitaires purement individuels.

Dans ce contexte, les contraintes principales que peuvent rencontrer les individus concernent le caractère limité des ressources disponibles, et ce au sens très large. En effet, on inclut dans la description des ressources les capacités cognitives individuelles, les informations dont un individu peut disposer sur les intérêts des autres individus dans le marché, ainsi que l'ensemble des ressources matérielles proprement dites. Ces différentes ressources sont alors recherchées par les individus dont la rationalité pousse ainsi à tout moment vers l'obligation de maximiser leur bien-être individuel. Cette rationalité individuelle est l'hypothèse centrale de cette théorie. Elle se définit de manière purement instrumentale en tant que moyen de comparaison des coûts et des bénéfices de tout comportement dans l'unique optique de maximisation de la satisfaction personnelle à court terme. Grâce à ce caractère rationnel et calculateur dévolu à chaque individu, il devient possible de parfaitement prédire l'ensemble des comportements individuels et sociaux. Ces comportements se conforment ainsi à la rationalité « naturelle » des individus et entrent en relation selon l'ordre « naturel » du marché. Ces deux hypothèses

composent le cœur de toute la théorie économique néoclassique depuis ses débuts jusqu'à ses développements actuels.

3.1 l'École de Chicago

À partir des postulats mainte fois établis, la théorie néoclassique peut être appliquée à une multitude de champs de recherche comme en témoigne la variété de courants théoriques issus de cette école de pensée. À titre d'exemples, retenons deux des auteurs vedettes de l'École de Chicago : George J. Stigler et James Buchanan. Ils ont d'ailleurs reçu chacun le prix Nobel de sciences économiques en 1982 et 1986. Le principal apport de Stigler réside dans sa théorie de l'information, brièvement mentionnée dans une section précédente. Pour Stigler, l'acquisition d'informations, dans une optique néoclassique, est un processus inévitablement coûteux. Il doit donc être analysé en fonction du même calcul coûts-bénéfices axé sur la maximisation prévisible dans l'optique néoclassique d'utilité marginale :

« L'agent rationnel se consacre à la recherche d'information supplémentaire aussi longtemps que le revenu de cette activité en dépasse le coût marginal (Beaud et Dostaler, 1993, p.410). »

Or comme la plupart des activités individuelles se basent sur une certaine quantité d'information, la théorie de Stigler cherche à

englober l'ensemble des comportements affichés par les individus. Dans cette perspective, cet auteur se fait fort d'affirmer dans un article daté de 1984 que l'économie se conçoit dans son esprit comme *science impériale*. Ardent partisan des thèses néoclassiques, Stigler étend sa théorie sur les activités juridiques et politiques. Selon lui, tout individu moule ses comportements en cherchant à optimiser l'utilité. De ce fait, l'intervention de l'État dans les mécanismes du marché répond forcément aux intérêts individuels. Dans cette perspective, l'intérêt public ne pouvant évidemment pas l'engendrer, l'intervention des gouvernements naît plutôt de la fusion des intérêts individuels des personnes et des groupes sur l'État et les décideurs publics. L'État doit donc s'interdire d'intervenir dans le marché économique et Stigler prône conséquemment la déréglementation susceptible d'entraver son libre fonctionnement.

James Buchanan, autre *Chicago Boy*, sous le titre *La théorie du choix public* ou *Public Choice Theory*, radicalise cette vision des choses en concevant la démocratie sous la forme d'un marché ouvert. Les politiciens, comme tout individu, désirent maximiser leur action en se fixant pour but leur ré-élection et en agissant en conséquence. Les « groupes de pression » de tout acabit ne fonctionnent pas autrement : ils cherchent délibérément à maximiser leurs intérêts particuliers, y compris au détriment des intérêts collectifs.

« L'ensemble de ses travaux (Buchanan) reposent sur une application systématique de l'individualisme méthodologique à l'étude des finances publiques, de l'économie publique et des choix collectifs : il n'y a en effet, pour, lui, aucune raison pour que l'individu se comporte différemment dans les aspects privés et sociaux de sa vie (...) ce faisant, Buchanan rejette la thèse traditionnelle selon laquelle le gouvernement serait un acteur ayant la charge de définir et faire respecter les choix l'intérêt général...(Beaud et Dostaler, p.260).»

L'État contribue à réduire le bien-être général puisque ses politiques et interventions tendent à orienter le marché vers la maximisation des dirigeants publics. La perspective n'a rien d'étonnante puisque pour Buchanan, toute intervention extérieure sous la houlette de l'État risque de compromettre le bon fonctionnement du marché, toujours perçu comme mécanisme d'allocation optimale.

« This set of conclusions (the market perhaps fails from time to time but political interference will only makes things worse) is less demonstrated form the observation of actual political life or the concrete study of comparative political norms and institutions than it is deduced from axiom, logical inference, and the extrapolation of the market model. Logically, if economic man maximizes self-seeking behavior in the economic realm, he also pursues selfish gain in social and political life. But where markets are self-correcting, politics is self-infecting. (...) The conclusion then inevitably follows that the most prudent course is to make political and governmental realm as narrow as possible (Kuttner, 1996, p. 333). »

Sur cette lancée, Ronald Coase propose sa théorie basée sur la notion de *coûts de transaction* qui, en nuancant l'idée de prix du marché, désigne la négociation d'un contrat entre deux parties à la lumière des informations susceptibles de les éclairer. Les coûts de transaction se fixent en vertu du « marché » qui naît entre les deux parties en présence. La négociation entre elles se fonde sur la recherche effrénée de conclure une entente vouée à maximiser les intérêts des parties concernées. Les individus sont donc continuellement enclins à négocier entre eux afin d'aboutir à cette entente optimale, et cela en déifiant les règles mêmes du marché en question.

Si les coûts de transactions sous l'égide des règles en vigueur, sont faibles, inversement les conclusions de l'entente atteindront le stade optimum. Sous cette optique, toute tentative de réglementer le marché est vue d'un mauvais œil puisqu'elle compromet d'office l'optimisation des transactions dans le marché. Le « théorème de Coase » est le nom que porte cette conception théorique destinée à rendre raison des « externalités » du marché. Cette expression désigne les « effets secondaires » des transactions, souvent de nature sociale, à l'instar de la pollution, rarement pris en compte dans le feu des transactions elles-mêmes. Les gouvernements interviennent ordinairement par voie législative afin de remédier aux « externalités

négatives ». Allant à l'encontre de l'intervention de l'État, le théorème de Coase propose la répartition optimale des droits de propriété issus de la négociation entre parties qui, continuellement ouverte, élimine d'emblée l'évocation de coûts de transactions tout en prenant en compte les « externalités » dans l'allocation optimale des ressources :

« Coase démontre que si les droits de propriétés sont au départ bien délimités pour l'ensemble des ressources en jeu et qu'on peut les échanger librement, une négociation entre les parties s'engagera dont les résultats sont indépendants des stipulations légales prévues pour corriger les effets externes. En l'absence de coûts de transaction, ces résultats seront optimaux, réduisant au minimum les conséquences des externalités (Beaud et Dostaler, 1993, p.263). »

Le théorème de Coase s'axe donc sur les théories économiques orthodoxes. Il épouse fidèlement les conceptions selon lesquelles tout individu a naturellement tendance à maximiser ses propres intérêts et que seul le libre marché permet, de par ses rouages, d'atteindre le stade optimum de l'utilité.

3.2 Gary Becker et la théorie du capital humain

Les méandres des théories de l'économie érigées sous la bannière de l'École de Chicago débouchent sur une entreprise extrêmement audacieuse : la théorie du capital humain de Gary Becker. Prix Nobel d'économie en 1992, cet auteur franchit un pas théorique décisif en envisageant l'ensemble des ressources humaines

comme du capital (Becker, 1964). L'éducation, dans cette optique, correspond à un investissement en capital humain et à un coût, éclairé par le calcul rationnel des bénéfices que cet investissement doit générer. L'inégalité des revenus s'explique d'autre part comme le résultat de choix et de préférences individuels différenciés. La notion d'utilité demeure centrale dans l'orbite de cette théorie et s'étend à tous les domaines d'activités comme Becker l'illustrent par ses propos sur la criminalité, l'amour, le mariage et la parenté. Les enfants apparaissent ainsi sous la forme de coûts variables, mais dont les bénéfices peuvent être avantageux en fonction des préférences des parents. Il en est de même pour toute relation humaine comme l'amour, l'amitié ou le mariage qui se conclut sur la base des coûts et des bénéfices estimés par l'une et l'autre des parties en présence. En effet, les individus vont par exemple choisir de se marier parce que cette union leur permet de pousser leur utilité individuelle à un niveau supérieur à celui qui leur incombe en étant célibataire. L'action, toute action, se profile uniquement sur le calcul coût-bénéfice des choix qui s'offrent à chaque individu selon ses préférences. Celles-ci ne peuvent toutefois jamais varier car leur stabilité est condition même de rationalité dans le cadre de cette théorie. En effet, sans ce postulat de stabilité des préférences, la possibilité de prédire des comportements s'évanouit, ce qui aurait pour effet de réduire en cendres l'ensemble de la théorie néo-classique. De plus, c'est la stabilité des préférences

qui permet entre autres d'insérer le comportement individuel dans les modèles mathématiques.

En posant ainsi la possibilité de quantification de tout comportement en fonction de l'utilité qu'il apporte, on arrive ainsi à une explication totalisante de l'ensemble des rapports sociaux par le biais d'une formalisation mathématique. La société elle-même s'explique dans cette voie. Il suffit de postuler cette rationalité particulière des individus et un contexte de marché où ces préférences peuvent s'incarner. Becker ne fait que pousser l'approche néoclassique fondamentale, hérité des marginalistes du XIXe siècle, en l'appliquant à l'ensemble des comportements humains et non plus seulement aux comportements économiques.

L'action individuelle et sociale se plie ainsi sur la rationalité instrumentale que fait naître le calcul coût-bénéfice gouverné par le marché. La théorie économique peut ainsi congédier la sociologie, voire éclipser toute science sociale puisqu'elle prétend être apte à expliquer l'individu tout comme la société dans cette optique.

« The heart of my argument is that human behavior is not compartmentalized, sometimes based on maximizing, sometimes not, sometimes motivated by stable preferences, sometimes by volatile ones, sometimes resulting in an optimal accumulation of information, sometimes not. Rather, all human behavior can be viewed as involving participants who maximize their utility from a stable set of preferences and accumulate an optimal amount of information and other inputs in a variety of markets (Becker, 1976, p.14). »

Sous l'apparence de la rigueur scientifique propre à la formalisation mathématique du social, toute explication autre qu'économique semble faire pâle figure. Il reste à savoir si la théorie du capital humain, tout comme d'ailleurs l'ensemble des thèses de l'économie orthodoxe, sont à la hauteur de leurs prétentions quand on les envisage sur le plan épistémologique.

Chapitre quatrième :

Les postulats fondamentaux de la théorie économique orthodoxe

À la lueur de ce bref survol de la pensée économique orthodoxe, une constatation s'impose. La valeur des théories en question repose principalement sur la validité de deux postulats fondamentaux. Le premier de ces postulats, et moteur de ces théories, veut que le marché soit « spontané, parfait et naturel » et qu'il conduise à un équilibre général entre l'offre et la demande propre à induire une allocation optimale des ressources. Cette ontologie socio-politique fait croire à la supériorité du marché en termes d'efficacité pratique et, sur le plan théorique, comme explication des rapports sociaux. Les théories économiques orthodoxes se font fortes d'affirmer cette supériorité et de préserver le marché de toute intervention susceptible de compromettre l'équilibre. Elles recourent alors à une autre notion, étroitement liée à une vision de l'être humain, celle d'une « rationalité » particulière. Sous son égide, l'individu est associé à l'utilitarisme en vertu duquel toute action se plie sur des « intérêts individuels » et sur la recherche maximale du bien-être personnel. Dans cette perspective, toute action, sinon tout comportement des individus est infléchi par une sorte de calcul coûts-bénéfices grâce auquel l'utilité personnelle doit atteindre son maximum. Cette vision s'impose en économie, mais déborde son rayon et s'infiltré dans les théories avancées au nom de la sociologie et des autres sciences sociales. Or sans la teneur « anthropologique » de ces deux notions, force est de reconnaître que les

théories économiques dites orthodoxes tournent à vide. Voilà pourquoi leurs auteurs s'emploient à l'exhiber :

« Le modèle d'équilibre général vise à répondre à une question qui hante la pensée économique au moins depuis la parabole de la main invisible d'Adam Smith : comment un ordre peut-il naître de l'interaction d'une multitude d'agents, dont chacun est mû par son intérêt propre et prend des décisions indépendantes? Sont donc en jeu l'efficacité, la viabilité et l'optimalité du système de marché. L'élaboration part de l'hypothèse que la société est composée d'agents rationnels, c'est-à-dire de consommateurs cherchant à maximiser leurs profits. De Walras aux formulations actuelles, c'est là le fondement du programme de recherche néoclassique. (...) Il s'agit de déterminer les prix et quantités de toutes les marchandises, étant donné les dotations et les préférences des agents, et en supposant par ailleurs que les prix fluctuent de manière à équilibrer l'offre et la demande pour chaque bien, dans un cadre de concurrence parfaite, dans lequel les prix sont donnés pour chaque agent (Beaud et Dostaler, 1993, p.113). »

Comme on l'a vu dans les chapitres précédents, les théories économiques orthodoxes outrepassent la démonstration des postulats sur lesquelles elles reposent car ils permettent non seulement à ces théories de s'ériger, mais ils se plient aussi à une formalisation mathématique, donnant du même coup à ces théories une apparence de scientificité. Toutefois cette absence de démonstration remet donc en question la validité de ces théories elles-mêmes. Il apparaît donc impératif de voir en quoi consistent ces postulats. Cette analyse permet du même coup de mettre en lumière les prétentions scientifiques de la théorie économique orthodoxe.

Le marché : une ontologie socio-politique

La notion de marché joue un rôle crucial dans les théories économiques depuis la naissance de la discipline qui porte ce nom. Le marché, conçu comme une représentation de l'échange entre individus, est par conséquent au cœur de ces théories et de la connaissance explicative qu'elles génèrent. Sur ce plan, il a été l'objet de débats et de divers développements. Walras a par exemple cherché à outrepasser les conceptions du marché comme carrefour des échanges économiques individuels afin de l'envisager comme pivot de l'équilibre entre les sphères sociales grâce auquel se nouent des échanges de nature économique. Le point d'équilibre se forme quand les échanges individuels atteignent leur utilité maximale. Cette vision enrichit sensiblement le rôle que le marché joue sur le plan théorique. Toutefois, elle s'appuie sur des espèces de postulats fondamentaux pour donner à la théorie sa validité, mais qui sont en vérité difficiles à démontrer.

Par exemple, la rationalité dont font preuve les individus en matière économique est paradoxalement conçue comme particulière, à l'échelle individuelle, et uniforme sous l'angle du marché. L'équilibre du marché requiert le principe de concurrence à armes égales et la transparence de l'information qu'il laisse transpirer, bien que les

parties en présence n'ont aucun intérêt à ce qu'il en soit ainsi pour satisfaire leurs intérêts individuels. Les théories économiques font leur ces notions walrassienne malgré leurs paradoxes, voire les défauts qu'elles renferment. Elles continuent de concevoir le marché sous forme de mécanismes susceptibles de produire l'équilibre en mettant au diapason l'offre et la demande de biens et de services et créer ainsi la maximisation des utilités individuelles.

Sur cette lancée, Pareto contribue à son tour à élargir le rôle du marché dans le jeu économique et *a fortiori* dans la théorie qui cherche à l'expliquer. Sous l'optique de l'ophélimité attribué à cet équilibre général naît la notion de marché en vigueur de nos jours dans la théorie économique orthodoxe. La conception de Pareto marque un pas décisif car la théorie économique se fait forte de penser que le mécanisme du marché génère inévitablement l'allocation optimale des ressources. Par conséquent, l'équilibre général qui résulte du jeu de tous les marchés économiques conduit à penser en théorie que la « satisfaction » d'un individu s'élève au détriment d'un autre. La répartition des ressources joue un rôle primordial afin que la satisfaction des individus puisse atteindre son degré maximal. Le marché opère d'office la répartition efficiente des ressources et, de ce fait, toute intervention sur le jeu qu'il met en action risque de compromettre autant l'allocation des ressources que la satisfaction de l'ensemble des individus. Sur la base de cette

conception, la théorie économique se fait forte d'affirmer que le marché crée un ordre, pour ne pas dire une structure socio-économique qui revêt certes un statut épistémologique mais qui en vérité se révèle de nature sociale et politique.

La théorie économique orthodoxe tend par la suite à associer cet ordre social à un jeu spontané. Qui plus est le marché correspond sous son égide à un ordre catallactique. De racine grecque et signifiant « échange », l'expression catallaxie est introduite par Hayek qui cherche à le substituer à « économie ». La régulation des échanges par le marché s'opère donc grâce à ce mécanisme conçu comme levier par excellence de l'efficacité et de l'allocation des ressources et de l'intégration harmonieuse des intérêts individuels. Cette perfection naît de l'autorégulation spontanée de la société au moyen du marché. Afin de donner une image de cet ordre social spontané et de son fonctionnement, les économistes orthodoxes invoquent maintes fois la notion de « main invisible » d'un des premiers penseurs de l'économie, Adam Smith. Ils radicalisent cette idée en oubliant que pour ce dernier il ne s'agissait que d'une métaphore :

« Cette référence à une main invisible possède pour beaucoup de lecteurs une implication mystique : il existerait une force spirituelle qui encouragerait la quête de l'intérêt personnel et guiderait les hommes sur le marché pour le plus salubre des objectifs. Si l'on comprend

ainsi le texte de Smith, on lui rend un bien mauvais service; la main invisible, la plus célèbre des métaphores employées par l'Économie, n'était pour lui, justement, qu'une métaphore (Galbraith, 1989, p.86). »

Cette référence à la « main invisible » fait fi des nombreuses considérations de Smith qui se révèlent en flagrante contradiction avec la théorie économique orthodoxe passée au crible par des auteurs comme Heilbroner (1970) et Vergara (1992). Par exemple, le principe à l'œuvre dans « la main invisible » veut que tout individu cherche à satisfaire ses intérêts personnels de manière purement égoïste et la somme des intérêts individuels conduiront la société vers une harmonie naturelle qui apparaîtra comme un ordre social spontané et autorégulé. L'interaction entre les membres de la société se révèle purement économique, voire contractuelle, dans un contexte où la division du travail produit forcément le besoin d'échanger en fonction du marché et de l'information qu'il communique aux individus sous le mode du prix d'échange.

Hayek propose dans cette veine le concept de « taxis », qui signifie l'ordre social engendré par les individus au gré de leur réflexion et de leurs actions planificatrices et organisatrices. La notion ne manque pas d'induire l'idée d'une finalité humaine spécifique puisque l'ordre orchestré par le marché surgit d'objectifs délibérés, niés par toute planification sociale. En opposition à « taxis », Hayek avance la notion de « kosmos », c'est-à-dire un ordre non planifié qui

outrepasse la volonté « humaine » et imperméable à toute finalité sociale. À ses yeux, l'ordre en question est forcément « naturel » et est à l'antipode de « taxis » qui, quant à lui, correspond à un ordre délibérément orchestré. Entre ces deux ordres, on retrouve la propriété fondamentale du marché dans l'orbite de la théorie économique orthodoxe : l'ordre spontané associé aux actions individuelles qui échappent à la volonté et à toute planification. Il se révèle en définitive le socle de toutes les interactions sociales :

« Hayek distinguishes sharply between *cosmos* and *taxis*. The first term is used to refer only to natural systems that have emerged from evolution by natural selection and to social systems that spontaneously arose during human history. The second term is used to refer uniquely to those systems which have been deliberately planned. Because the latter have been engineered, they are the only ones that can be legitimately considered human artefacts, for they can be said to be products of the will. But the former cannot, for they owe their existence to the fact that, as systems of rules of conduct, individuals use them to coordinate their personal plans. Thus they bring about spontaneous social order without individuals being aware of the process leading to it and without these having explicitly intended to enforce such a resulting order (Nadeau, 1996, p.6). »

Dans l'éventail des « ordres », se trouve au premier rang le marché. Le degré de liberté des individus se régule selon la capacité d'intégration de leurs choix individuels sous le régime du marché. Les prix font ici office de signaux voués à « informer » les individus afin de mettre leurs besoins au diapason du marché et de l'ordre qu'il soutient. Cet échange perpétuel d'information, sous le mode des prix des

biens et services, correspond à la « catallaxie » et, grâce à elle, surgit l'état d'équilibre général propre à l'allocation optimale des ressources et l'harmonie naturelle de l'économie. Sur cette lancée, Hayek considère que la société elle-même est un ordre spontané qui renferme une multitude d'ordres différents dont certains propres à la planification et à l'organisation intentionnelle, et de ce fait, en phase avec la notion de « taxis ».

Le mécanisme que traduisent les notions de « cosmos » ou de « main invisible » se révèle en théorie supérieur à toute forme d'organisation sociale. Dans cette perspective, à l'intérieur des ordres simples, tels des regroupements d'individus, la connaissance de l'ensemble des préférences ou des intérêts individuels est possible. La planification et l'élaboration de projets communs sont donc possibles dans ces ordres simples. Une organisation sociale est donc seulement réalisable à l'intérieur de ces groupes restreints formant des ordres simples. Toutefois, les ordres supérieurs comme les sociétés modernes se révèlent à ce point complexes qu'il est impossible à n'importe quelle instance ou autorité (État, comité, ...) de réunir l'ensemble des informations requises afin d'établir un mécanisme capable de répondre aux volontés individuelles sous leur gouvernance. Il faut donc s'en remettre aux ordres spontanés comme le marché :

« L'une de nos thèses majeures sera que des ordres extrêmement complexes, comprenant plus de faits distincts qu'aucun cerveau n'en peut constater ou manipuler, ne peuvent être produits qu'à travers des forces poussant à la formation d'ordres spontanés (Hayek, 1973, cité dans Dostaler, 2001, p.85). »

Dans cette voie, il apparaît impossible, sinon illusoire, de concevoir la forme que devrait prendre la société. Selon cette théorie, cette impossibilité rend dérisoire toute planification de la société basée sur une finalité sociale commune. Il faut par conséquent s'en remettre au marché qui, dans l'orbite de cette théorie se révèle le seul moteur de la régulation sociale.

Selon Hayek, l'information produite grâce aux mécanismes du marché fait naître la « sélection naturelle » qui préside au fonctionnement et à la régulation des institutions sociales et des interactions qui en résultent. L'idée d'évolution refait surface afin de concevoir l'ordre social à l'image d'interactions individuelles comme celles sur lesquelles s'érige la notion d'équilibre chez les marginalistes. Elle joue un rôle clé dans la conception des ordres spontanés que Hayek met de l'avant. En effet, ce dernier considère que, à l'instar de tout être animé, la société doit faire face aux changements pour rester vivante et à cette fin doit s'appuyer sur des règles nées spontanément de son développement et transmises par le moyen des traditions. La pertinence des règles et des formes

d'organisation qu'elles engendrent au premier chef se maintiennent et se reproduisent sous l'égide d'un progrès historique. Sans surprise, la croissance économique fait office d'indicateur de l'efficacité des règles et des ordres sociaux nés dans leur sillage.

En s'inscrivant dans l'évolution de la société et du progrès historique, l'ordre social spontané associé au marché se voit octroyé une supériorité qui devient vite indiscutable. En se dotant de surcroît des propriétés propres à l'optimisation de l'allocation des ressources et à la maximisation des utilités individuelles comme le veut l'équilibre général du marché avancé par Pareto et Walras, le marché se voit accorder un statut épistémologique déterminant. Il n'apparaît plus comme un simple lieu d'échange où se rencontrent des individus. Il fait plutôt office d'ontologie socio-politique en tant que mécanisme régulateur de toute société. Toutefois, le fonctionnement de l'ensemble des mécanismes du marché ainsi que toutes les propriétés rattachées à ce concept reposent sur un postulat encore plus fondamental pour la théorie économique : *l'homo oeconomicus*.

L'individu comme *homo oeconomicus* : une anthropologie économique

Depuis sa naissance, la théorie économique requiert en toute hypothèse une rationalité particulière pour expliquer les

comportements économiques des individus. Toutefois, tant la nature que le rôle attribué à ce principe de rationalité économique se sont vus considérablement transformés au fil du développement théorique de cette discipline. En ce sens, et comme on l'a vu, la rupture théorique opérée par les penseurs marginalistes prend une ampleur considérable.

Bien qu'un principe de rationalité était à l'œuvre dans les théories économiques classiques (Lagueux, 1993, 1995, 1997 et 2001), c'est la forme que lui donnent les marginalistes qui sera retenue pour la postérité de la théorie économique. Évidemment, l'évolution de cette discipline apportera de nombreuses modifications au principe de rationalité tel qu'entendu par les marginalistes mais leur conception de la rationalité et ses implications demeurent au cœur de la théorie économique orthodoxe jusqu'à nos jours. En effet, le principe de rationalité mis de l'avant dans les thèses des économistes classiques ne joue qu'un rôle limité. Il supposait simplement que les individus se comportent en fonction de ce qu'ils croient être leur intérêt à partir de l'information limitée dont ils disposaient :

« To sum up, classical economists, at least the most representative of them, based their theory on an implicit rationality principle which required little more than the conviction that the people are not stupid enough to refrain from choosing what they *clearly see* as being in their best interest (Lagueux, 2001, p.11). »

C'est en opposition à ce principe simple que s'opère un des changements cruciaux de la révolution marginaliste. Le premier point d'importance porte sur le fondement de la théorie économique elle-même. Comme nous l'avons vu, chez les classiques, le fondement ontologique de la théorie économique réside dans la notion de « valeur », que l'on tente alors d'expliquer comme le résultat de des actes économiques concrets au cœur desquels on retrouve l'échange. La rationalité des individus impliqués dans ces activités économiques n'est qu'un des principes susceptibles de les expliquer. Les marginalistes renversent cette position pour ancrer, autant sur le plan épistémologique qu'ontologique, la théorie économique dans la rationalité individuelle, et du coup dans la nature humaine, laquelle s'explique dans la foulée à la lumière de mécanismes psychologiques internes. La théorie économique a donc pour socle la rationalité de l'individu constitutive de sa propre « nature » et délaisse de ce fait l'analyse des activités économiques qui se forment sur le plan empirique.

« However, for the founders of marginalist economics, such a view was based on a subjective conception of economics. Exchange was no longer ontologically based on exchangeable commodities but was ontologically based on the very nature of exchangers. Just as during the previous century most economists had been very careful in characterizing the type of entity that exchangeable value was supposed to be, most of the pioneers of marginalism were equally careful in characterizing the type of entity the exchangers were supposed to be. And just as the classical theory of value was completed by mechanisms implicitly involving the behavior of

exchangers, the early neoclassical or marginalist theory involving the psychology of subjective exchangers was completed by a subjective theory of value. In both cases these theories about the nature of value or about the nature of the exchangers constituted a kind of ontological ground for economic analysis. For marginalist economists, economics was an ontologically sensible enterprise involving human beings conceived as psychological entities from whose decisions the value of exchangeable commodities derived. It is easy to understand that, for those who adopted this conception of economics, any search for an objective foundation of value looked necessarily superfluous and even preposterous. However, one must keep in mind that the adoption of such a conception implied that it was the psychological entities which had to be defined in a proper way (Lagueux, 1995, p.11). »

La rationalité postulée en ces termes par les marginalistes crée un véritable fossé entre les activités économiques proprement dites et leur analyse par modélisation.

L'importance que prend la rationalité sous l'égide de la théorie économique, en passant de sa formulation implicite à sa détermination sous la forme d'un ordre « naturel », fait en sorte que la rationalité elle-même devient l'objet d'analyse de la discipline. Aux yeux des marginalistes, elle s'incarne au premier chef dans la maximisation de l'utilité individuelle. Un individu est jugé rationnel s'il cherche toujours à atteindre l'utilité maximale. À l'encontre des économistes classiques, on cherche dans cette optique à cerner la rationalité non plus sur le terrain, c'est-à-dire dans ses rouages empiriques, mais dans la démonstration de « modèles » purement théoriques. La modélisation mathématique devient de rigueur dans cette voie et, sous ses formes les plus abstraites, tient lieu d'explication.

« Given that the rational rule of the game was embodied in the very problem to be solved or, more precisely, in the very subject-matter of economics thus conceived, there was no longer a need to explicitly invoke a rationality-principle as such. If economics is reduced, or nearly so, to a problem of utility maximization, it would seem redundant to insist on the fact that economic analysis is based on a principle according to which people tend to take means “appropriate to the situation”. Nonetheless, what I would like to underscore is the fact that with the first modelisation of rationality, a gap, one that is almost imperceptible but doomed to become wider and wider, began to appear between the basic principle itself and the concept of rationality adopted by economists. The point was no longer to explain phenomena by showing that they resulted from actions that were “appropriate to the situation” or clearly not stupid; it was to mechanically compare the respective utility of various alternatives in order to determine how a maximum level of utility could be efficiently reached. And it is well known, modern microeconomics was developed on this basis (Lagueux, 2001, p.12). »

Si la modélisation mathématique est susceptible de prédire autant les comportements individuels que l'équilibre général du marché qui en résulte, elle requiert d'envisager la maximisation de l'utilité en posant d'office l'omniscience des individus. En effet, quand on postule que les individus cherchent continuellement à maximiser l'utilité de leur ressources, il faut du même coup postuler qu'ils disposent de toute l'information requise, faute de quoi leurs comportements ne seront pas optimaux. De ce fait, l'équilibre général du marché serait compromis puisque les comportements des individus ne pourraient nullement s'orchestrer sous le signe de l'utilité et de sa maximisation. La théorie économique passe donc sous silence les

décisions des individus dans l'utilisation qu'ils font des ressources pour se centrer sur l'opphélimité du marché :

« However, the point here is not to know how, according to economists, the agents arrived at the decision they make but to know what economists consider the essential results of their analysis. And as it is well known, with marginalism, the essential result is the determination of an equilibrium position which is very roughly characterized as a position in which all agents' tendencies to engage in economic activities are adjusted in such a way that it is in no one's interest to proceed to any further transaction. As illustrated by the history of attempts to characterize such an equilibrium position and, to start with Walras's first attempt developed with the help of a fictive auctioneer, the hypothesis of omniscience has been the almost unavoidable mean to cope with the disturbing variables which could otherwise impede decisions from being maximizing ones. For marginalist economists, the principle of rationality was the tool to accurately predict the result of economic choices without denegating that the choices were really made by agents who are in principle subjective and free agents. The trick was to postulate that such agents would freely choose the position which is the most advantageous to them. But what is the point of simply postulating, as classical economists did as well as marginalists, that an agent is not stupid enough to keep buying a good at an higher price than necessary, if the agent remains, as it is very probable, unaware of cheaper opportunities? (...) Thus , such unpredictable impetuous moves due to ignorance would destroy the possibility of predicting the final equilibrium, a possibility that the rationality principle was invoke precisely to open. This is the reason why Walras introduced an auctioneer whose role was to make sure that all agents become aware of their best opportunities of gain before getting involved in any transaction. Provided with the help of an auctioneer or otherwise, omniscience quickly became the strict condition of reaping all the benefits of the marginalist revolution. By contrast, classical economists postulated rationality, but they did not postulate omniscience because they did not intend to calculate such a precise equilibrium level. They did not postulate omniscience because for them the rationality of economic agents does not imply more than a general commitment to their own economic interest without requiring any particular type of calculation (Lagueux, 1997, p.8). »

En axant la rationalité économique sur la formalisation mathématique, l'explication ne cherche pas à rendre raison des comportements individuels, mais à induire une norme comportementale capable de démontrer sur le plan purement mathématique l'ophélimité du marché et de pointer l'équilibre général sur lequel il doit se plier. La formalisation mathématique du comportement économique dans cette perspective traduit donc un glissement de la description des rouages économiques préalable à l'explication scientifique vers une démonstration de nature normative vouée à l'échec.

« This question (le type de rationalité proposée) appears only with the rise of marginalism when it became significant to determine precise maximum levels to be reached and consequently to define a quantifiable entity to maximize that, influenced by Bentham's views, named "utility". It was then that rationality came to be seen implicitly as efficiency in attaining maximal utility. Utility was still a subjective entity, but because it was easily associated with something more objective, namely a sum of money, rational economic choice soon became itself closely associated with revenue or profit maximization (Lagueux, 1999, p.2). »

Toutefois, les économistes marginalistes ont mordu la poussière avec leur conception de la rationalité formulée en un postulat de nature anthropologique, car les problèmes épistémologiques n'ont pas été résolus. En effet, la propension à maximiser l'utilité qu'ils voient dans tout individu – omniscient de surcroît – ne permet pas de passer

outre aux préférences individuelles eu égard à la panoplie de biens et de services qui s'offrent à eux. Sur le plan théorique, il est requis d'envisager les préférences au moyen de modèles abstraits afin de démontrer l'optimum de marché atteint par l'équilibre général. Les courbes d'indifférence de Pareto ont permis, dans une certaine mesure, de combler ce manque. En effet, en ordonnant les préférences individuelles propres à maximiser l'utilité sans toutefois attribuer une valeur numérique précise, mais une valeur cardinale à l'utilité, Pareto règle le problème sur lequel les économistes désireux d'élaborer des modèles mathématiques sans que ceux-ci tiennent compte de « particularités psychologiques » individuelles qu'on devrait alors s'évertuer à transposer en chiffres. Toutefois, cette évolution du postulat de rationalité, en s'appuyant comme on l'a vu au premier chapitre sur la base anthropologique avancée par les marginalistes, ne fait qu'accentuer le fossé épistémologique entre les prétentions scientifiques de la théorie économique, qui continue à s'élaborer de façon autonome grâce à la formalisation mathématique, et le caractère normatif des postulats qui sous-tendent tout cet échafaudage théorique :

« However, let us rather consider the next shift in the meaning of rationality. In the Jevonsian (marginalist) scheme, rationality was reduced to maximization, but the value to maximize, being rather clumsily modelised as an amount of cardinal utility provided by an indefinite number of goods, could still be considered as dependent on the unmodelised preferences of the agent for those various goods.

According to the principle of rationality, agents should take appropriate means which were reduced, for Jevons, to maximizing means, but the appropriateness of an action still depended on its relatively undefined goal. Since economists typically consider that a goal is totally determined by preferences, rationality cannot be perfectly modelised without the modelisation of preferences themselves. With paretian indifference maps, these preferences and even the decision-making process itself is modelised in a more sophisticated way avoiding any reference to vague concepts like cardinal utility. Indeed, Pareto's indifference curves have the double advantage of eliminating dependence on cumbersome psychological representations of utility without giving up the mathematics that the concept of utility had made possible and of providing an exact picture of an individual's preferences or tastes. (...) In a nutshell, rationality is reduced to the logical force which pushes an agent to the tangential point of a budget line and a particular indifference curve. With the help of this picture of a *perfectly* rational agent as their principal tool, economists had still less need for an explicit rationality principle to develop their theory, but the gap between this precisely defined notion of rationality and the fundamental principle of rationality was slightly more accentuated (Lagueux, 2001, p.13-14). »

L'histoire de la théorie économique montre une panoplie de tentatives destinées à résoudre les problèmes générés par la rationalité qu'on attribue aux comportements individuels sous la forme d'un postulat somme toute difficile à démontrer. Les économistes orthodoxes s'en tiennent toutefois à la perspective marginaliste d'hier et d'aujourd'hui. Dans cette perspective, c'est le célèbre article de Milton Friedman, publié en 1953, qui joue un rôle crucial sous l'angle de l'enlèvement des économistes orthodoxes dans une position indémontrable. Comme nous l'avons vu dans le second chapitre, l'originalité de la position avancée par Friedman dans « The methodology of positive economics » réside dans l'instrumentalisation

de la théorie économique et, par voie de conséquence, des postulats sur lesquels elle repose. Toutefois, cette thèse gomme passablement l'économie dans sa pratique empirique au profit de la rationalité qu'elle postule en des termes purement abstraits.

« On the one hand, Milton Friedman in his acclaimed 1953 methodological essay managed to dissolve the problem by claiming that the only tests which matter concern the predictions and not the the assumption of the theory. Whatever the legitimacy of this position which was based largely on the alleged empirical success of economics, its determinant influence contributed significantly to pushing the almost already forgotten principle of rationality completely out of the preoccupation of economists...(Lagueux, 2001, p.15). »

Sous la plume de Friedman, la mise à l'épreuve des prédictions fait office de démonstration des postulats de la théorie économique et, par conséquent, celle-ci peut outrepasser les activités qui forment l'économie sur le plan empirique ou pratique.

« Truly important and significant hypotheses will be found to have assumptions that are wildly inaccurate descriptive representations of reality, and, in general, the more significant the theory, the more unrealistic the assumption. (Friedman, 1953, p.14) »

Cette rupture entre la théorie économique et la « réalité » qu'elle est censée expliquer a largement contribué au développement des « modèles » qui, de nos jours, tiennent lieu de théories économiques. La modélisation de la « nature humaine » entreprise sous leur égide

se base sur une « anthropologie » qui revête une force normative et qui tend à réduire l'être humain à une simple « variable » d'ordre mathématique sujette au calcul et à la prédiction:

« Ainsi les « agents » ou « individus représentatifs » de la théorie néoclassique ne sont pas à proprement parler des hommes, ni même des approximations de l'homme : ce sont des centres d'usage ou de stockage de biens liés entre eux par des flux matériels ou monétaires; ce ne sont même pas des centres de « décisions » au sens propre du terme mais des centres de calcul répondant aux variations de leur environnement selon des lois mathématiques (ils maximisent l'utilité de l'agent) (Généreux, 2001, p.41). »

Tout compte fait, cette vision de la nature humaine est contestable à maints égards en laissant croire que les comportements des individus s'orchestrent selon une « rationalité » dont la teneur purement théorique crée intrinsèquement sa valeur normative. C'est ainsi que se résume l'être humain en économie, tel que le présente un de ses exégètes dans passage présentant de son propre aveu le fondement de toute la théorie économique moderne :

« En économie, le principe de rationalité signifie que les individus agissent en utilisant au mieux les ressources dont ils disposent compte tenu des contraintes qu'ils subissent. (...) l'individu rationnel ... est égoïste : il tient compte uniquement de son propre intérêt. Il constitue en outre une unité de décision autonome : son comportement n'est pas déterminé par ses habitudes sociales consciemment ou inconsciemment assimilées. (...) Enfin, l'individu rationnel est maximisateur, il effectue des choix qui maximisent sa satisfaction (Cahuc, 1998, p.4). »

Chapitre cinquième

**La théorie économique orthodoxe : idéologie plutôt que
science ?**

Dans l'esprit des économistes, les théories orthodoxes, comme les autres entreprises théoriques dans ce domaine, ont valeur de science. Or on l'a vu cet édifice théorique repose sur deux postulats fondamentaux - l'allocation optimale des ressources et la maximisation des utilités individuelles par l'équilibre général des marchés et l'*homo oeconomicus* - qu'ils ont peine à démontrer. Les théories orthodoxes sont donc passablement déboutées de leur prétention d'être scientifique du fait qu'elles ne souscrivent pas à la règle de la démonstration. Le formalisme mathématique dont elles se drapent fait mirage à cet égard. Les mathématiques économiques donnent évidemment l'apparence de la rigueur propre à la science, bien qu'elle soit ici acquise grâce à des considérations épistémologiques de haute voltige qui, au bout du compte, se révèle factice:

« La construction walrassienne et parétienne du modèle représentatif de l'action économique a connu un succès considérable dans la tradition scientifique de l'économie. Nous aurions pu, au cours de notre enquête, montrer comment cette représentation s'est révélée être d'une fécondité étonnante : car, d'un côté, elle a permis, par sa mathématisation, de donner lieu à une inventivité remarquable, le paradigme économique se développant de manière toujours plus complexe et raffinée. De plus, le modèle des sciences physiques représentant toujours un idéal à atteindre, la mathématisation de l'économie permettait de s'en rapprocher et de fournir ainsi une garantie officielle de scientificité. Toutefois, d'un autre côté, ce succès a eu un coût considérable : la rupture de la modélisation avec la description de l'action économique, sur la base des présupposés épistémologiques que nous avons rencontrés. L'ampleur de cette rupture jette un doute sur l'entreprise elle-même (Demeulenaere, 1996, p. 193). »

Les deux postulats sur lesquels s'appuie et s'érige cet édifice théorique remplissent en vérité deux offices. On l'a noté, ils résolvent d'une certaine manière les impasses théoriques de l'économie classique et donnent le lustre des sciences dites « pures » grâce à la formalisation mathématique qui, sur le plan méthodologique, fonde la rigueur attendue de toutes sciences. Si ces deux postulats donnent la touche d'abstraction grâce à laquelle la science prend corps, ils font bon marché des rouages économiques à l'œuvre sur le plan empirique ou pratique. Et même dans le giron de la théorie économique elle-même, de nombreux économistes ont fortement critiqué cette approche. Toutefois ces critiques sont reléguées à la marge de la sphère dite hétérodoxe de la théorie économique :

« Et en effet les décisions d'agents individuels rationnels, le marché, l'équilibre, l'optimum sont les éléments constitutifs majeurs de la nouvelle orthodoxie; or en chacun de ces domaines, les critiques à la fois ébranlent l'orthodoxie, conduisent à la renforcer et suscitent de nouvelles mises en cause. Tel à été le cas pour le marché. La vision orthodoxe ou néo-classique du marché est celle d'une entité mécanique, au sein de laquelle interviennent des acteurs individuels, non coordonnés et dont aucun n'exerce d'influence particulière, les informations circulant entre eux conduisant à l'ajustement en équilibre. L'irréalisme simplificateur de cette vision a été critiqué, depuis un siècle, par toutes les générations et toutes les familles d'hétérodoxes (Beaud et Dostaler, 1993, p.217). »

Sur cet élan, les mathématiques économiques, issues de cette vision simplificatrice, viennent en quelque sorte se substituer à l'économie réelle qui disparaît ainsi sous le couvert des équations et des formules censées la représenter afin de l'expliquer:

« La théorie de l'action économique rationnelle, fondatrice d'un modèle de l'équilibre général, s'est faite sur la base d'un modèle d'abstraction, emprunté à la pratique des sciences physiques, consistant à simplifier l'objet pour en faciliter l'étude. Nous avons cherché,..., suivant un schéma repris par ailleurs à l'époque contemporaine, une même attitude se reproduisait : évoquer le principe de légitimité de l'abstraction, pour ensuite, et contrairement aux attendus de cette procédure, construire une réalité non pas directement isolée du réel, mais différente de lui, idéale et extérieure à la pratique effective : par exemple, la supposition d'une information parfaite à partir de courbes d'indifférences ne correspond pas à l'isolement d'un aspect du réel à l'abri de facteurs perturbants, elle est plutôt ajoutée à lui (Demeulenaere, 1996, p. 277). »

Le remède apporté à ce problème épistémologique fondamental consiste, dans la tête de certains économistes, à « naturaliser » ces postulats en les concevant dans l'optique de l'évolution humaine. Hayek, par exemple, envisage le marché comme un ordre spontané et naturel qui orchestre le jeu des forces impliquées dans le progrès de l'humanité. Le marché revêt dans cette perspective un statut ontologique qui échappe à la démonstration scientifique. L'*homo oeconomicus* est conçu dans la même veine. La rationalité à l'œuvre sous ce couvert s'ancre en quelque sorte dans la nature

humaine et l'analyse des comportements individuels, dans cette perspective, va forcément la découvrir dans la « psychologie » des individus auteurs des comportements en question:

« En économie politique, cette systématisation se poursuit comme nous n'avons cessé de le voir sur plusieurs plans, à différents niveaux de la connaissance. Le domaine à organiser n'apparaît point ici comme homogène, et l'examen du concept d'équilibre nous a révélé cette multiplicité. Or, c'est l'approche psychologique de ce complexe encore confus qui a semblé aux pionniers de la science économique moderne, dans les dernières décades du XIXe siècle, la perspective la mieux aménagée, la plus organique, la plus rationnelle pour une saisie d'ensemble des faits économiques. Le phénomène économique est alors envisagé comme comportement individuel, et désigné comme attitude rationnelle. Mais il est essentiel de constater que ce caractère de rationalité n'est alors défini que comme l'adaptation constante des moyens aux fins, et qu'il est, d'autre part, identifié au caractère économique lui-même. (...) La définition de cette rationalité de cette rationalité déterminant la psychologie de l'individu n'est donc nullement immédiate. Les affirmations les plus décisives à cet égard laissent en général la place à une interprétation équivoque de l'*homo oeconomicus*, qui oscille de façon déconcertante entre l'individu isolé, le pur calculateur des plaisirs et travaux, et le *socio oeconomicus*. On discerne donc, derrière les proclamations d'un rationalisme psycho-économique, un arrière plan implicite de notions communes assez grossières, fossiles à demi défigurés, engagés dans les sédiments de modes de pensée antérieurs. Le mot *rationnel* n'est qu'un renvoi au comportement « conscient et pourvu de sens » d'un homme idéalement et *presque* totalement dégagé de son milieu (Granger, 1955, p. 182). »

La théorie économique orthodoxe s'appuie donc sur des abstractions réifiées à outrance tant elles sont conçues comme « naturelles ». En rendant le marché et l'individu rationnel indépendant du contexte social sous prétexte qu'ils correspondent en théorie à des

abstractions, la théorie économique fait fi de la spécificité de son objet d'étude, celle de ne pas être « naturel ». Du même coup, elle opère une rupture fondamentale quant à l'approche épistémologique des sciences sociales face à leur objet d'étude. Cette rupture est au fondement même de la théorie économique :

« La science que l'on appelle « économie » repose sur une abstraction originaire, qui consiste à dissocier une catégorie particulière de toute pratique, de l'ordre social dans lequel toute pratique humaine est immergée. Cette immersion, dont on retrouve quelques aspects ou quelques effets quand on parle, après Karl Polanyi, d'« *embeddedness* » oblige, lors même que, pour les besoins de la connaissance, on est contraint de la traiter autrement, à penser toute pratique, à commencer par celle qui se donne, de la manière la plus évidente et la plus stricte, pour « économique », comme un fait social, ... (Bourdieu, 2000, p. 11)»

En d'autres mots, les théories orthodoxes en économie s'évertuent à détacher, sinon « arracher » l'individu et le marché dans lequel il évolue de sa base culturelle et historique afin de les envisager dans la perspective d'une histoire « naturelle » axée sur une évolution hors du contrôle humain. Toutefois, cette vision abstraite fait problème sur le plan analytique:

« Représentative en cela de presque tous les éléments psychologiques admis en Économie, elle n'est guère qu'un compromis entre une exigence de rationalisation logique et un attachement aux données objectives (Granger, 1955, p. 190). »

En concevant leur objet sur ce registre, les économistes orthodoxes ouvraient leur domaine à des méthodes mathématiques susceptibles de leur donner le lustre de la science. Toutefois, ils créèrent du même coup un univers épistémologique totalement autonome, pour ne pas dire « autarcique », de la réalité économique qu'il cherchait tout d'abord à expliquer :

« La révolution éthique au terme de laquelle l'économie a pu se constituer *en tant que telle*, dans l'objectivité d'un univers séparé, régi par ses lois propres, celles du calcul intéressé et de la concurrence sans limites pour le profit, trouve son expression dans la théorie économique « pure » qui enregistre, en l'inscrivant tacitement au principe de sa construction d'objet, la coupure sociale et l'abstraction pratique dont le cosmos économique est le produit (Bourdieu, 2000, p.18). »

Sur la lancée, ils se font forts d'adopter une vision normative de l'économie et, du même coup, des connaissances propres à l'orienter. L'épistémologue Gilles-Gaston Granger note d'ailleurs cette propension à propos de l'équilibre de marché :

« L'analyse spectrale du concept d'équilibre que nous avons tentée, en nous attachant à quelques exemples, nous conduira finalement aux remarques suivantes. En premier lieu, nous avons rencontré, à chaque étape du progrès épistémologique, un processus de dialectisation consistant à passer de l'équilibre (de marché) comme fait à l'équilibre comme norme de la pensée explicative (Granger, 1955, p. 63). »

Par le fait même, cette rupture épistémologique vient remettre en question les prétentions scientifiques de la théorie économique, car force est d'affirmer que cette vision normative s'affiche sur le terrain politique bien plus que scientifique tant les économistes qui la professent ont peine à en démontrer la justesse. Elle s'affirme en définitive sous couleur philosophique et traduit une conception de l'individu et de la société à saveur idéologique. En effet, postuler d'emblée que tout individu cherche à maximiser l'utilité au nom du comportement idéal peut avoir, on l'a vu, de nombreuses limites d'un point de vue épistémologique, mais de proposer cette abstraction renvoie inévitablement à une comparaison avec d'autres conceptions de l'individu et de la nature humaine. La théorie économique orthodoxe tente d'éviter ce problème en se cachant sous le couvert d'un universalisme et d'un scientisme anhistorique rendu possible par un saut épistémologique de haute voltige et un recours abusif à la formalisation mathématique empruntée aux sciences dites dures :

« Seule une forme très particulière d'ethnocentrisme, qui se déguise en universalisme peut porter à créditer universellement les agents à l'aptitude à la conduite économique rationnelle, faisant par là disparaître la question des conditions économiques et culturelles de l'accès à cette aptitude (ainsi constituée en norme) et, du même coup, celle de l'action indispensable si l'on veut universaliser ces conditions. C'est en effet à condition de rompre radicalement avec le préjugé anti-génétique d'une science dite pure, c'est-à-dire profondément déhistoricisée et déshistoricisante, parce que fondée sur la mise en parenthèse initiale de tout l'enracinement social des pratiques économiques, que l'on peut rendre à leur vérité d'institutions

historiques des réalités sociales dont la théorie économique ratifie et consacre l'apparente évidence (Bourdieu, 2000, p. 16). »

La volonté clairement affichée de vouloir tout expliquer en invoquant l' « homo oeconomicus » amalgamé à la nature humaine prend donc la forme d'une négation de la possibilité même d'explications d'autres teneurs. Toutefois, ce double mouvement, une approche épistémologique totalisante et une fermeture quant à la possibilité d'une autre perspective analytique, place la théorie économique sur un terrain beaucoup plus idéologique que scientifique :

« La question est de savoir quelle place doivent occuper ces phénomènes dans une théorie de la nature humaine. La thèse générale de l'anthropologue c'est que tous les systèmes socio-culturels sont intégrés par les significations que donnent les hommes à la nature, aux autres hommes et à eux-mêmes. L' « homo oeconomicus », si jamais il a existé, tel que le définissent les économistes, anciens et nouveaux, ne serait qu'une variété d'hommes qui auraient décidé d'accorder une signification privilégiée aux phénomènes de production et de consommation des richesses. Que l'on ait voulu et qu'on veuille aujourd'hui faire naître cet homme, nul n'en douterait après avoir lu les nouveaux économistes. Mais jamais comme aujourd'hui, on n'a autant tenté de fonder cette option idéologique sur la nature humaine, sur une espèce d'évidence ontologique. Bien sûr que chacun est libre de militer pour ce qu'il croit être son intérêt mais il lui faut reconnaître que c'est un jugement de valeur et ne pas tenter de le faire au nom d'une vérité indépassable sur l'homme et la société (Rioux, 1984, p. 57-58). »

Sous peine d'aller à l'encontre des postulats et de la formalisation mathématique sur lesquels elle s'appuie, l'économie orthodoxe se refuse à admettre que les comportements économiques – individuels

ou collectifs – résultent de choix circonstanciels et de forces culturelles et sociales :

« Les dispositions économiques les plus fondamentales, besoins, préférences, propensions, ne sont pas exogènes, c'est-à-dire dépendantes d'une nature humaine universelle, mais endogènes et dépendantes d'une histoire, qui est celle-là même du cosmos économique où elles sont exigées et récompensées. C'est dire, contre la distinction canonique entre les fins et les moyens, que le champ impose à tous, mais à *des degrés divers selon leur position et leurs capacités économiques*, non seulement les moyens « raisonnables », mais les fins, c'est-à-dire l'enrichissement individuel, de l'action économique (Bourdieu, 2000, p. 20). »

Sous ce jour, les comportements économiques se teignent de valeurs et de normes sociales étrangères à l'ontologie mise de l'avant par les théories économiques orthodoxes. Par conséquent, les comportements économiques individuels correspondent à des « possibilités » qui traduisent les forces présentes au sein de la société à un moment donné de son histoire :

« En d'autres termes, chaque société historique actualise l'une des nombreuses possibilités d'être en société. Si donc, d'une part, n'existe aucun facteur exclusivement déterminant ni de téléologie, on peut se demander ce qui explique que telle ou telle société choisisse de se développer d'une façon plutôt que d'une autre. Ultimement, il s'agit des représentations et des valeurs qui sont devenues prédominantes dans une société donnée, surtout à partir de celles d'un groupe dominant (Rioux, 1984, p. 68). »

La naturalisation de ces postulats à l'oeuvre dans la théorie économique orthodoxe se révèle donc extrêmement limitée en terme d'efficacité théorique car, y compris sous son égide, la démonstration fait cruellement défaut. Dans ces conditions, la méthodologie, bien plus que les résultats de l'analyse, se porte garante de la justesse et de la validité des connaissances formulées en théorie :

« ...pour les nouveaux économistes « la société n'est que l'addition des individus qui la constituent ». Ici on le voit en clair, on prend parti pour l'individualisme méthodologique – une façon d'expliquer et de comprendre la société - parce que la réalité coïnciderait avec cette méthode. La méthode, au lieu d'être un procédé utile pour découvrir la vérité, est cette vérité (Rioux, 1984, p. 58). »

Sur l'élan, on doit également noter que les théories orthodoxes en économie tendent à éclipser leurs ressorts théoriques et méthodologiques sous l'apparence d'un objet détaché de tout contexte empirique. Elles s'élaborent au contraire sous la pression de forces sociales et politiques circonstancielles, propres à leur donner une couleur idéologique, qui se dérobent sous la valeur de généralité et la normativité des explications avancées en leur nom. En jetant dans l'ombre le contexte social qui les a vu naître, les théories orthodoxes peuvent se targuer d'être le pur produit de la formalisation, mathématique en l'occurrence, et se révéler ainsi d'ordre naturel:

« Tout ce que la science économique pose comme un donné, c'est-à-dire l'ensemble des dispositions de l'agent économique qui fondent l'illusion de l'universalité anhistorique des catégories et des concepts utilisés par cette science, est en effet le produit paradoxal d'une longue histoire collective, sans cesse, reproduit dans les histoires individuelles, dont seule l'analyse historique peut rendre complètement raison : c'est parce qu'elle les a inscrites *parallèlement* dans des structures sociales et dans des structures cognitives, des schèmes de pensée, de perception et d'action, que l'histoire a conféré aux institutions dont l'économie prétend faire la théorie anhistorique leur apparence d'évidence naturelle et universelle; cela à travers notamment l'*amnésie de la genèse* que favorise, en ce domaine comme ailleurs, l'accord immédiat entre le « subjectif » et l'« objectif », entre les dispositions et les positions, entre les anticipations et les chances (Bourdieu, 2000, p. 16). »

Sur la lancée, l'économie orthodoxe peut former l'ambition d'expliquer des questions sociales ou des problèmes de société qui outrepassent les mathématiques économiques. Celles-ci tiennent lieu de modèle qui donne droit à toute explication. Les théories avancées en leur nom prennent ainsi une valeur normative du fait que toute entreprise vouée à expliquer l'un ou l'autre des comportements individuels doit nécessairement se profiler sur ses postulats, ses notions et ses méthodes pour trouver sa raison d'être. Les théories orthodoxes se font science impérieuse dans cette veine, mais leur prétention est toutefois décriée par de nombreux auteurs, dont Pierre Bourdieu, qui associent la normativité qu'elles sous-tendent à une vision idéologique que l'on doit démasquer à tout prix.

« Contre la vision anhistorique de la science économique, il faut donc reconstruire d'un côté la genèse des dispositions économiques de l'agent économique, et tout spécialement de ses goûts, de ses besoins, de ses propensions ou de ses aptitudes (au calcul, à l'épargne ou au travail lui-même), et, d'un coté, la genèse du champ économique lui-même, c'est-à-dire faire l'histoire du processus de différenciation et d'autonomisation qui aboutit à la constitution de ce jeu spécifique : le champ économique comme cosmos obéissant à ses propres lois et conférant de ce fait une validité (limitée) à l'autonomisation radicale qu'opère la théorie pure en constituant la sphère économique comme univers séparé. Ce n'est que très progressivement que la sphère des échanges marchands est venue se séparer des autres domaines de l'existence et que s'est affirmé son *nomos* spécifique, celui qu'énonce la tautologie « les affaires sont les affaires »; que les transactions économiques ont cessé d'être conçues sur le modèle des échanges domestiques, donc commandées par les obligations familiales (« en affaires, on ne fait pas de sentiment ») ou sociales; et que le calcul des profits individuels, donc l'intérêt économique, s'est imposé comme principe de vision dominant, sinon exclusif, contre le refoulement collectivement imposé et contrôlé des inclinations calculatrices qui était associé à l'économie domestique (Bourdieu, 2000, p.170. »

Les problèmes d'ordre épistémologique que renferme cette « science économique » se dérobent sous des postulats impossibles à vérifier et qui, en définitive, traduisent une idéologie, c'est-à-dire une vision de la société qui correspond d'emblée et sans nuances au libre marché, sous le couvert d'un « fait naturel » alors qu'il s'agit du produit de l'histoire de sociétés particulières et de forces sociales et culturelles circonstanciées. Les commentateurs de l'économie orthodoxe ne se font pas faute de déceler une imposture intellectuelle dans cette obédience théorique qui prétend expliquer « l'humanité » ou la « nature humaine » sous le seul chef du marché:

« Pour en arriver à parler au nom de l'humanité et de la nature, les nouveaux savants doivent d'abord faire apparaître leur point de vue très particulier comme universel. Ils seront dès lors en mesure de naturaliser la société qu'ils défendent. La théorie néo-classique de la valeur se donne, d'entrée de jeu, comme la « science de tous les comportements humains ». Comme pour être encore plus près de la nature le paradigme de l' « homo oeconomicus » est, dit-on, aussi valable que biens de lois physiques que l'on dit scientifiquement établies. Argument très convaincant pour ceux qui voient dans la science et la technique la panacée universelle. L'homme dont il est question, c'est bien l'homme rationnel, celui qui maximise ses profits. Après avoir mis la culture bourgeoise dans la nature –les nouveaux biologistes font fonctionner les animaux aux profits et pertes –les capitalismes ne sont pas en reste : le capitalisme est un civilisation fondée sur la concurrence et l'efficacité. Quelle belle ontologie! « on retrouve la capitalisme dans la nature et la nature est dans le capitalisme! » Mais on sait, dit Baudrillard, que la tautologie n'est jamais innocente, non plus que le finalisme qui sous-tend toute la mythologie des besoins : la tautologie est toujours l'idéologie rationalisante d'un système de pouvoir (Rioux, 1984, p.74). »

Force est toutefois de constater que les théories orthodoxes, en raison même de leur simplisme et de leur prétention, ont vite fait office d'outil de régulation sociale dans les instances économiques et gouvernementales aux yeux desquelles la vie sociale est mue uniquement par les forces du marché. La « science économique » se plaît à penser aujourd'hui que non seulement les sociétés, mais les relations internationales se plient aux lois du marché. Sur cette base, ses partisans n'hésitent pas à conclure à l'inutilité de la sociologie et des autres sciences sociales tant celles-ci ne peuvent rivaliser à

armes égales avec la théorie économique apte à produire des explications à valeur de généralité.

«... l'économie est toujours hantée par la pensée d'État : constamment habitée par des préoccupations normatives d'une science appliquée, elle est attaché à répondre politiquement à des demandes politiques, tout en se défendant de toute application politique par la hauteur ostentatoire de ses constructions formelles, de préférences mathématiques (Bourdieu, 2000, p.22). »

La normativité dont se drape l'économie orthodoxe trouve écho chez les dirigeants publics et les chefs d'État qui ont continuellement les mots économie et marché à la bouche, mais également dans l'esprit du commun des mortels sans être féru d'économie. Pourquoi ?

La question trouve réponse en se penchant sur les mécanismes et le fonctionnement de l'idéologie. Sous l'optique de Pierre Bourdieu, l'idéologie tire sa force de la violence symbolique grâce à laquelle les lois du marché apparaissent dans la ligne de l'économie orthodoxe sous le mode du « naturel », de l'évidence ou des « choses qui vont de soi ». Or, en réalité, on l'a constaté, les « lois du marché » correspondent à des représentations théoriques vouées à expliquer sur la base de notions et de méthodes. Elles se révèlent dans cette perspective relatives et ouvertes à la vérification ou à la démonstration afin d'en mesurer la justesse et la pertinence. L'idéologie tranche donc

à cet égard et en se diffusant sous le mode de la violence symbolique peut se muer en un crédo proprement politique :

« Il s'ensuit que, entre la théorie économique dans sa forme la plus pure, c'est-à-dire la plus formalisée, qui n'est jamais aussi neutre qu'elle veut le croire et le faire croire, et les politiques qui sont mises en œuvre en son nom ou légitimées par son intermédiaire, s'interposent des agents et des institutions qui sont imprégnés de tous les présupposés hérités de l'immersion dans un monde économique particulier, issu d'une histoire sociale singulière. L'économie néolibérale, dont la logique tend, aujourd'hui, à s'imposer au monde tout entier par l'intermédiaire d'instances internationales telles que la Banque Mondiale ou le F.M.I. et des gouvernements auxquels elles dictent, directement ou indirectement, leurs principes de gouvernance, doit un certain nombre de ses caractéristiques, prétendument universelles, au fait qu'elle est immergée ou *embedded*, dans une société particulière, c'est-à-dire enracinée dans un système de croyances et de valeurs, un ethos et une vision morale du monde, bref, un *sens commun économique*, lié, en tant que tel, aux structures sociales et aux structures cognitives d'un ordre social particulier. Et c'est à cette économie particulière que la théorie économique néo-classique emprunte ses présupposés fondamentaux, qu'elle formalise et rationalise, les constituant ainsi en fondements d'un modèle universel (Bourdieu, 2000, p.23). »

Ce qu'on nomme « économisme » c'est-à-dire la théorie économique orthodoxe qui s'étend sur toute la surface sociale, correspond à bien des égards à cette idéologie qui, aujourd'hui, ne cesse de se répandre. En effet, cette idéologie déferle de nos jours dans les forums d'économistes et d'experts de tout acabit, de l'OMC à Davos, de même que sur la scène politique où jouent les dirigeants des États et des nations. Cette idéologie semble le moteur de la volonté d'orchestrer non seulement les économies nationales sous le

joué du marché, mais d'axer la gouvernance des États et les domaines sociaux sur l'« économie de marché », fleuron du capitalisme, que l'on s'évertue à concevoir comme un « ordre naturel » auquel on doit se soumettre. L'individualisme, l'utilitarisme et l'esprit national sont mis au diapason sous la forme d'une anthropologie, sinon d'une ontologie à laquelle tout un chacun adhère selon sa position sociale :

« Les dispositions économiques les plus fondamentales, besoins, préférences, propensions, ne sont pas exogènes, c'est-à-dire dépendantes d'une nature humaine universelle, mais endogènes et dépendantes d'une histoire, qui est celle-là même du cosmos économique où elles sont exigées et récompensées. C'est dire, contre la distinction canonique entre les fins et les moyens, que leur champ impose à tous, mais à *des degrés divers selon leur position et leurs capacités économiques*, non seulement les moyens « raisonnables », mais les fins, c'est-à-dire l'enrichissement individuel, de l'action économique (Bourdieu, 2000, p. 20). »

La théorie économique orthodoxe se révèle une idéologie tant ce credo tend à gommer le « caractère socialement construit » de l'économie de marché et des lois qu'elle sous-tend qu'on cherche à étendre à la vie individuelle et sociale sous le mode de l'évidence:

« ... tout concourt à faire oublier le caractère socialement construit, donc arbitraire et artificiel, de l'investissement dans le jeu et les enjeux économiques : en fait, le principe ultime de l'engagement dans le travail, la carrière ou la recherche du profit se situe au-delà ou en deçà du calcul et de la raison calculatrice, dans les profondeurs obscures d'un habitus historiquement constitué qui fait que, sauf extraordinaire, on se lève chaque jour sans délibérer pour partir au

travail, comme on l'a fait hier et comme on le fera demain (Bourdieu, 2000, p. 22). »

Les « lois du marché » et l'individualisme utilitariste deviennent sous ce chef les clefs de voûte de la société, de toute société, de même que des comportements qu'affichent les individus à tout instant. Les ratés de l'explication issue de l'économie orthodoxe viennent toutefois témoigner de ses impostures et démasquer la teneur anthropologique, voire ontologique de ses théories.

Conclusion

Il ne fait pas de doute que la théorie économique s'est développée en serre chaude au cours des dernières décennies, au point de devenir impérieuse et d'empiéter sur les terrains d'élection de la sociologie et des autres sciences sociales. En se targuant d'être science et de rivaliser à armes égales avec les savoirs fondés sur les mathématiques, elle a gagné du lustre tant sur le plan intellectuel et académique que sur le plan politique.

En se basant sur l'analyse des théories orthodoxes, depuis les économistes marginalistes jusqu'aux « Chicago Boys », le présent mémoire de maîtrise a cherché à montrer que cet édifice théorique repose en définitive sur deux postulats : le « libre-marché » conçu comme « ordre naturel » voué à l'allocation optimale des ressources et l'*homo oeconomicus*. Or, en retraçant leur mise au point, force est de constater que la démonstration de ces deux postulats brille par son absence. L'économie orthodoxe mord la poussière sur le terrain épistémologique et ce cuisant échec grève sa prétention et sa crédibilité scientifique comme l'affirment Beaud et Dostaler, en leur qualité d'historiens de la pensée économique moderne:

« Aujourd'hui, le vol brisé de la pensée économique laisse, face aux grands problèmes de notre temps, l'économiste désarmé, avec ses savoirs fragmentés, ses regards parcellaires et ce fascinant abîme entre un édifice théorique en quête de cohérence et un monde en quête de solutions et de réponses (Beaud et Dostaler, 1993, p.240). »

L'analyse exposée en ces pages permet de constater que ces deux postulats plient l'objet d'étude de cette discipline, l'économie, sur la formalisation mathématique propre aux sciences dites « dures », sans lui donner nécessairement une force explicative. Au contraire, l'explication semble se résorber dans les formules normatives axées sur l'économie capitaliste en voie de s'étendre à l'échelle de la planète. Sous cette optique, les postulats en question prennent le visage de l'idéologie que Pierre Bourdieu associe à la violence symbolique et tendent ainsi à apparaître comme « naturels » ou comme « allant de soi ». Ils échappent sous ce jour à la démonstration qu'exige toute connaissance scientifique.

La théorie économique dite orthodoxe, formulée sous ce mode, mue en crédo politique qui, aujourd'hui, se répand tous azimut au point d'apparaître des lieux communs motivés par la défense de l'économie capitaliste. Selon Galbraith, l'obédience orthodoxe en économie a cherché dès le départ à jouer le « chien de garde » du libéralisme économique, pour ne pas dire du développement « sauvage » du capitalisme :

« Mais la science économique, en tant que discipline, possède une capacité de survie qui n'est pas liée à l'urgence du problème économique. L'intérêt personnel des chercheurs et aussi celui des gens plus puissants sur le plan économique sont intervenus pour

défendre les formes traditionnelles ou classiques de l'économie et leur utilité apparente (Galbraith, 1989, p.349). »

Sur l'élan, Galbraith ne peut s'empêcher de souligner que les économistes ont été largement animés par la course au prestige et aux récompenses en se faisant défenseurs aveugles de l'économie capitaliste et de ses bénéficiaires. Lebaron (2000) l'a brillamment démontré dans son étude de l'élaboration de la théorie économique. Selon lui, l'appât des gains symboliques a pesé lourd dans les recherches conduites au nom de cette science :

« Dans les travaux de recherche sur l'histoire de la pensée économique, il n'y a pas de tradition littéraire séparée qui se consacre à la justification du système. Cette défense représenta néanmoins un courant important, une source de réflexion et une activité pour certains des esprits les plus déterminés; et elle a continué à jouer un rôle important à notre époque. L'approbation que l'on pouvait, et que l'on peut encore, susciter chez ceux qui profitent du système économique que l'on défend (et les revenus que l'on peut en tirer) constitue l'un des stimulants non négligeables d'une telle activité (Galbraith, 1989, p.146). »

Sous le mode de la violence symbolique, les motifs et impératifs de l'économie tendent à disparaître des débats, voire plus largement du jeu social. En effet, en apparaissant « naturels » ils ne sont sujets à aucune mise en question. Le marché devient dans cette voie une affaire, sinon une chose, qui va de soi. Et cette dissimulation

cache ainsi un rapport de pouvoir fondamental et donne à cette idéologie un pouvoir déterminant.

« Enfin, l'Économie orthodoxe perdurera parce qu'elle résout le problème du pouvoir au sein de l'économie et de l'État. Sans aucun doute, la grande entreprise moderne constitue un instrument pour l'exercice du pouvoir –pouvoir plus ou moins important, sur des ouvriers et leurs salaires, sur ses prix pour les fournisseurs et pour les consommateurs et, grâce à la publicité, sur la réaction du marché des consommateurs. Mais la tradition orthodoxe sert à projeter cette pratique du pouvoir sous un éclairage tamisé. Le pouvoir est alors efficacement subordonné au marché. (...) Dans la mesure où le marché détient cette autorité, ni l'individu ni l'entreprise peuvent en disposer. À l'accusation d'abus de pouvoir, on oppose une réponse simple, passe-partout : vous avez quelque chose contre le marché. Encore une fois, le paradoxe du pouvoir dans la théorie orthodoxe, c'est qu'il n'existe pas en théorie, alors que tous s'accordent à reconnaître son existence en réalité (Galbraith, 1989, p.353). »

Sur la lancée, le marché orchestre en définitive le jeu social et ne doit jamais être mis en cause. Les théories économiques orthodoxes font donc office d'idéologie vouée à maintenir la société, et les rapports de pouvoir qui la constitue, en l'état actuel en créant les conditions même de cette reproduction.

« On voit bien, par là, que l'immersion de l'économie dans le social est telle que, si légitimes que soient les abstractions opérées pour les besoins de l'analyse, il faut garder clairement à l'esprit que l'objet véritable d'une véritable économie des pratiques n'est autre chose, en dernière analyse, que l'économie des conditions de production et de reproduction des agents et des institutions de production et de reproduction économique, culturelle et sociale... (Bourdieu, 2000, p. 25-26).»

Bibliographie

Aktouf, O. (2002), *La stratégie de l'autruche, Post-mondialisation, management et rationalité économique*. Montréal : Écosociété.

Andreani, T. (2000), *Un être de raison, critique de l'homo oeconomicus*. Paris : Syllepse.

Bartoli, H. (1991), *L'économie multidimensionnelle*. Paris : Économica.

Beauchemin, J., Bourque, G. et Duchastel, J., « Du providentialisme au néolibéralisme, de Marsh à Axworthy », *Cahiers de recherche sociologique*, no. 24 Montréal, Presses de l'UQAM, 1996.

Beaud, M. et Dostaler, G. (1993), *La pensée économique depuis Keynes*. Paris : Seuil.

Becker, G. (1964), *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with special reference to education*. Chicago: Chicago University Press.

Becker, G. (1976), *The Economic Approach to Human Behavior*. Chicago: Chicago University Press.

Bernard, M. (1997), *L'utopie néolibérale*. Montréal : Chaire d'études socio-économiques de l'UQAM.

Bourdieu, P. (1980), *Le sens pratique*. Paris : Les Éditions de Minuit.

Bourdieu, P. (1998), *Contre-feux*. Paris : Raisons d'agir.

Bourdieu, P. (2000a), *Les structures sociales de l'économie*. Paris : Liber.

Bourdieu, P. (2000b), *Contre-feux 2*. Paris : Raisons d'agir.

Cahuc, P. (1998), *La nouvelle microéconomie*. Paris : La Découverte.

Denis, H. (1961), *Histoire de la pensée économique*. Paris : PUF.

Dixon, K. (1998), *Les évangélistes du marché*. Paris : Raisons d'agir.

Dostaler, G. (1998), « Néolibéralisme, keynésianisme et traditions libérales », *Cahiers d'épistémologie de l'UQAM*, Montréal.

Dostaler, G. (2001), *Le libéralisme de Hayek*. Paris : La Découverte.

Facchini, F. (1999), *Usage des mathématiques et scientificité de la science économique*. Paris : LAEP

Friedman, M. (1962), *Capitalism and Freedom*. Chicago: Chicago University Press.

Friedman, M. (1979), *La liberté du choix*. Paris : Belfond.

Galbraith, J. K. (1989), *L'économie en perspective, une histoire critique*. Paris : Seuil.

Généreux, J. (2001), *Les vraies lois de l'économie*. Paris : Seuil.

Hamel, B. (1996), *Rationalité et réels économiques*. Montréal : Groupe de recherche sur l'intégration continentale de l'UQAM.

Hayek, F.V. (1946), *Road to serfdom*. Chicago: University of Chicago Press.

Hayek, F.V. (1973), *Rules and Order*. Chicago: University of Chicago Press.

Hayek, F.V. (1976), *The mirage of social justice*. Chicago: University of Chicago Press.

Heilbroner, R. L. (1971), *Les grands économistes*. Paris : Seuil.

Kuttner, R. (1996), *Everything for sale, the virtues and limits of markets*. Chicago: University of Chicago Press.

Lagueux, M. (1993), *Principales tendances en méthodologie de la science économique*. Montréal: Synthèse.

Lagueux, M. (1993), *Analyse économique et principe de rationalité*. Montréal : Synthèse.

Lagueux, M., *Theory and Decision*. « Friedman's instrumentalism and constructive empiricism en economics ». Netherlands, Kluwer academic publisher, 1994.

Lagueux, M., « L'économie : branche des mathématiques ou branche de l'histoire ? », *Cahiers du département de philosophie de l'Université de Montréal*, 1994.

Lagueux, M., « Economists's flight from ontology », *Cahiers du département de philosophie de l'Université de Montréal*, 1995.

Lagueux, M., « Omniscience and rationality in microeconomics », *Cahiers du département de philosophie de l'Université de Montréal*, 1997.

Lagueux, M., « Qu'est-ce que le néolibéralisme ? », *Cahiers du département de philosophie de l'Université de Montréal*, 2000.

Lagueux, M., « What does rationality mean for economists ? », *Cahiers d'épistémologie de l'UQAM*, 2001.

Lebaron, F. (2000), *La croyance économique*. Paris : Seuil.

Leroux, A et Marciano, A. (1999), *Traité de philosophie économique*. Paris : De Boeck.

Maris, B. (1998), *Lettre ouverte aux gourous de l'économie qui nous prennent pour des imbéciles*. Paris : Albin Michel.

Mounier, P. (2001), *Pierre Bourdieu, une introduction*. Paris : La Découverte.

Nadeau, R., « The theory of spontaneous order », *Cahiers d'épistémologie de l'UQAM*, Montréal, 1996.

Nozick, R. (1994), *Anarchie, État et utopie*. Paris : PUF.

Rioux, M. (1994), *Le besoin et le désir*. Montréal : L'Hexagone.

Sapir, J. (2000), *Les trous noirs de la science économique, essai sur l'impossibilité de penser le temps et l'argent*. Paris : Albin Michel.

Sen, A. (1993), *Éthique et économie*. Paris : PUF.

Sen, A. (1998), *Repenser l'inégalité*. Paris : Seuil.

Taylor, C. (1997), *La liberté des modernes*. Paris, : PUF.

Vergara, F. (1992), *Les fondements philosophiques du libéralisme*. Paris : La Découverte.

Much of what we took for granted in our free market system and assumed to be human nature was not nature at all, but culture.

Alan Greenspan,
Chairman of the U.S.
Federal Reserve Board