

A QUOI SERVENT LES ÉCONOMISTES

*André ORLÉAN directeur de recherche au CNRS et maître de conférences à l'École polytechnique
Article paru dans la revue "Pour la science" de juillet 1999*

L'économie produit des connaissances, mais ces connaissances ne prennent pas la forme de lois

Paru dans la revue "Pour la science" de Juillet 1999

L'arithmétique a été la première discipline mathématique appliquée à l'homme : on comptait les hommes et on examinait les croissances de population. Ainsi est née la démographie. On utilise désormais des mathématiques beaucoup plus élaborées, et dans de multiples disciplines des sciences sociales et économiques. L'utilisation des mathématiques procure-t-elle à ces sciences le même statut qu'aux sciences de la nature ? La méthodologie des sciences sociales est-elle comparable à celle des sciences dures, comme la physique ? Ces questions sont fondamentales, mais il n'existe pas de réponse unique et consensuelle.

Le philosophe des sciences, Karl Popper, a soutenu la thèse de l'unité de la méthode scientifique. Il a montré que les critères qui caractérisent la scientificité se réduisent toujours à l'explication causale, à la prédiction et à la vérification. Ces critères définissent ce qu'on appelle communément la méthode hypothético-déductive. Selon Popper, cette méthode est à la fois celle des sciences sociales et celle des sciences de la nature. Je ne partage pas ce point de vue : si l'économie a le statut de science, ce dont je ne suis pas sûr, elle n'est certainement pas une science « poppérienne ». Une différence essentielle tient précisément au fait qu'il n'existe pas en économie de loi au sens que cette notion a, par exemple, en physique. Cela est d'ailleurs si vrai qu'il serait impossible de mettre en évidence une seule loi d'une telle nature susceptible de recueillir l'approbation d'une large majorité d'économistes.

À la recherche de lois sociales

Pour autant, les économistes produisent des connaissances, mais ces connaissances ne portent pas sur des lois universelles, valables en tout temps et en tout lieu. Elles portent sur des relations partielles et locales : elles relient certaines hypothèses comportementales spécifiques à des conclusions particulières, valables dans un environnement fortement schématisé. Je propose d'appeler cette sorte de relations des « mécanismes ». La validité empirique d'un mécanisme dépend à la fois de la nature des comportements réels des individus et du contexte institutionnel

où ces individus agissent. La théorie économique a ainsi démontré que, dans un univers de marchés de concurrence pure et parfaite, la poursuite de l'intérêt privé n'était pas incompatible avec l'efficacité collective. La validité empirique de cet énoncé est difficile à établir, dans la mesure où l'on ne connaît pas d'économies qui soient uniquement constituées de marchés de concurrence pure et parfaite. Par ailleurs, ce résultat a été démontré dans un monde sans monnaie ! Pour autant, ce résultat est important ne serait-ce que parce qu'il va à l'encontre d'une idée reçue répandue, selon laquelle trop d'individualisme nuit à la communauté.

C'est en systématisant cette analyse des mécanismes sociaux que les économistes ont construit des mathématiques sociales. Cette mathématisation est nécessaire : le langage des mathématiques permet un contrôle des hypothèses et des résultats. Les articles de ce dossier hors-série exposent plusieurs approches utilisées pour l'analyse de mécanismes sociaux. Les économistes savent aussi construire des expériences pour vérifier que les comportements observés sont bien ceux prévus par la théorie. C'est ce que l'on nomme l'économie expérimentale (voir *L'économie de marché expérimentale*, par V. Smith et A. Williams, dans ce dossier). Cependant, ils doivent rester conscients que ce ne sont que des expériences de pensée reconstruites dans un laboratoire, et ils ne doivent pas en faire des lois qui pourraient faire l'objet d'une application systématique aux sociétés véritables.

Un grand pourvoyeur de lois sociales ou de lois de l'histoire a été Karl Marx. Les événements ont montré depuis combien il est dangereux et nuisible d'ériger en dogmes les mécanismes que l'on a décelés. De surcroît, Marx lui-même savait combien il est difficile d'établir des lois systématiques. Une des lois de Marx les plus fameuses est la « baisse tendancielle du taux de profit », selon laquelle la production de profit devient de plus en plus difficile à mesure que la masse des capitaux, rendus nécessaires par la concurrence, augmente ; comme le taux de profit est le rapport entre le profit produit et la somme des capitaux investis, alors nécessairement le développement du capitalisme conduit à une baisse du taux de profit. Supposons alors que le développement du capitalisme conduit à une baisse du taux de profit.

Cependant, lorsque Marx met en évidence cette loi, il souligne l'existence d'un grand nombre de contre-tendances qui s'opposent à cette baisse tendancielle. Autrement dit, il existe des manières d'éviter cette loi. Est-elle alors une véritable loi ? Il nous semble que cette situation est représentative de tous les énoncés sociaux à prétention universelle. Aujourd'hui, ces contre-tendances semblent plus intéressantes que la loi elle-même pour la compréhension de l'évolution

du capitalisme. Par ailleurs, rappelons que Popper estimait que les lois de Karl Marx ne sauraient être des lois scientifiques. Karl Popper a consacré un livre entier, *Misère de l'historicisme*, à la critique des lois qui prétendent penser l'évolution historique des sociétés.

Tendances et contre-tendances

Pourquoi ne peut-on pas ériger les mécanismes en lois ? J'y vois quatre obstacles principaux. Le premier est ce que je dénommerai « l'ambivalence des mécanismes » : lorsque la théorie économique étudie la relation entre une variable X et une variable Y, elle montre le plus souvent qu'il existe des effets opposés, les uns conduisant à des causalités positives, les autres à des causalités négatives. Comme la relation globale est la résultante de ces effets opposés, il n'est pas évident d'en déterminer a priori le signe. Qui plus est, ce signe varie en fonction de l'importance relative des effets en présence.

Pour illustrer cette situation, considérons la fameuse « loi de l'offre et de la demande ». Cette « loi » nous dit que quand le prix du bien baisse, sa demande nette, définie comme la différence entre la demande et l'offre, doit augmenter. Voilà bien un énoncé qui pourrait prétendre au statut de loi « poppérienne ». Une première difficulté provient du fait qu'il existe des biens, dénommés « biens Giffen » du nom de l'économiste qui les a étudiés, dont la demande augmente quand le prix augmente : par définition, ces biens ne vérifient pas la loi de l'offre et de la demande. Supposons alors qu'il soit possible de les écarter pour ne plus considérer que les « biens ordinaires ». Une deuxième difficulté apparaît : même pour les biens ordinaires, la « loi » n'est pas vérifiée. En effet, si la baisse du prix rend attrayants les biens ordinaires, de sorte qu'ils sont plus demandés, il existe un effet indirect de sens contraire : une baisse de prix du bien S diminue le revenu des producteurs de ce bien, d'où une baisse possible de revenu pour d'autres producteurs qui peut conduire in fine à une baisse de la demande du bien S. Les interdépendances sont si multiples et complexes que les fonctions de demande nette peuvent prendre toutes les formes possibles.

On voit combien le contenu prédictif des énoncés économiques peut être faible. C'est là une difficulté tout à fait générale. Par exemple, une augmentation du salaire a un effet négatif sur les profits, car elle augmente les coûts des entreprises, et un effet positif, puisqu'elle renforce la consommation et donc les ventes des produits.

Le rôle de l'histoire

Un deuxième obstacle à l'obtention de lois économiques est lié au rôle de l'histoire, lequel modifie

profondément les structures institutionnelles. Par exemple, la France des années 1960 était très différente de la France des années 1990 : en particulier, les marchés financiers n'avaient pas le même poids qu'aujourd'hui. Autre différence : dans les années 1960, le salaire était indexé sur l'inflation et la productivité, alors qu'aujourd'hui, le salaire est beaucoup plus flexible et multiforme (contrats à durée déterminée, temps partiel, etc.). Autre exemple : le taux d'intérêt en 1960 était administré par l'État tandis qu'aujourd'hui il est déterminé par le marché à partir des achats et des ventes des investisseurs. Enfin, en 1960, la Banque de France pouvait accorder des financements directs au Trésor public. Depuis les lois de 1993 qui ont réformé le statut de la Banque de France, ces financements directs ne sont plus possibles. Toutes ces évolutions modifient en profondeur les comportements et les relations. Il faut donc « historiciser » les mécanismes élémentaires, c'est à dire tenir compte des formes institutionnelles qui conditionnent les dynamiques économiques.

La réflexivité du social

Le troisième obstacle, d'une nature plus complexe que les précédents, est tout aussi fondamental. La différence essentielle entre sciences sociales et sciences de la nature tient à la « réflexivité du social » : les hommes apprennent et modifient leurs comportements et leurs croyances à mesure que leurs connaissances s'accroissent. Pour cette raison, le seul énoncé public d'une loi provoque des comportements nouveaux qui peuvent invalider la « loi » qui avait été « découverte » (voir *La société, objet complexe et changeant*, par B. Guerrien, dans ce dossier). Il existe donc une boucle entre les théories et les faits, laquelle est propre aux sciences sociales : les énoncés sont aussi des produits sociaux qui sont utilisés par les acteurs économiques.

Un bon exemple d'une telle boucle nous est donné par la politique des banques centrales. L'analyse des crises financières du passé a montré l'efficacité d'une action rapide et déterminée de la banque centrale au moment où survient une crise boursière ou une crise bancaire. Cette connaissance a modifié en profondeur la manière dont les banques centrales interviennent. Pour cette raison, la crise boursière d'octobre 1987 n'a eu qu'un impact limité. L'injection d'une grande quantité de monnaie a permis d'éviter une crise de grande ampleur, telle que celle de 1929. Cependant l'histoire n'est pas terminée.

Désormais, les investisseurs ont intégré à leurs analyses stratégiques ce nouveau comportement des banques centrales, ce qui les conduit désormais à prendre des risques plus grands que par le passé, puisqu'ils savent que les autorités monétaires viendront à

leur secours en cas de crise. En conséquence, ce nouveau comportement est la source d'une nouvelle instabilité financière. On voit apparaître ici une boucle entre énoncés théoriques et comportements stratégiques.

La pluralité des motivations

Le quatrième et dernier obstacle tient au fait que les actions humaines, telles qu'acheter ou vendre, ne sont jamais strictement économiques. Dans son ouvrage *Économie et société*, Max Weber définit l'activité économique comme celle qui « vise à aller au-devant d'un désir d'utilité » : les individus achètent des biens parce qu'ils sont utiles, pour manger, pour communiquer, etc. Toutefois, les actions humaines dépendent d'une multiplicité de liens sociaux que la théorie économique n'appréhende que rarement : la confiance, la hiérarchie, la parenté ou la morale (voir Rationalité et irrationalité des choix individuels, par J.-P. Dupuy, et La peur et le goût du risque, par D. Kahneman et A. Tversky, dans ce dossier). Il ne faut pas croire que l'intérêt et la rationalité économique soient les uniques motivations des individus. Un individu a également des jugements de valeur sur la justesse de telle ou telle action, sur sa « légitimité ».

Cette question de la légitimité des actions perturbe la validité empirique des mécanismes économiques pour lesquels on postule un monde peuplé uniquement d'« homo oeconomicus » : ces derniers ne seraient préoccupés que par leurs seuls intérêts et par la maximisation de leurs profits. Dans la pratique toutefois, les individus jouent sur une pluralité de registres de valeurs, qu'ils pondèrent de manière variable selon les contextes

La charte de l'économiste

Ainsi, il existe une opacité radicale de la société. Je pense que cette opacité est une donnée objective, inhérente à toute société, mais le chercheur doit également considérer cette opacité comme un indispensable principe de précaution qui lui interdirait d'appliquer systématiquement les résultats de ses recherches à la vie collective. La société est plus riche et subtile que le chercheur ne peut l'imaginer, et elle lui échappe. L'Histoire a prouvé les dangers des expérimentations sociales. On connaît les catastrophes auxquelles a conduit la mise en pratique de la théorie de Marx par les communistes. De même en Russie, ces dernières années, on assiste aux effets désastreux de l'application brutale des thèses les plus libérales.

Alors à quoi servent les connaissances ainsi produites ? La mise en évidence par le théoricien de certains mécanismes a pour but, non pas une application directe, mais le débat public. Il s'agit d'orienter la délibération collective en montrant que tout n'est pas possible, qu'il existe un certain nombre de contraintes

sociales qu'il faut, sinon respecter, du moins clairement identifier. L'économiste produit ainsi des connaissances, même s'il ne produit pas des lois. Par exemple, lorsqu'on rencontre une structure de type « dilemme du prisonnier », on peut avancer que la coopération ne doit pas être postulée comme allant de soi, faute de quoi on s'expose à de sérieuses difficultés (ce dilemme est examiné dans ce dossier par Ekeland, J.-P. Delahaye et P. Mathieu, et J.-P. Dupuy). Reste ensuite au corps collectif de décider d'une action.

Les connaissances sociales ont vocation à instruire la délibération des citoyens et des hommes politiques. La communication dans le grand public des concepts et la présentation des mécanismes doivent être recherchées, à la manière de ce que propose le présent dossier.