
À propos de l'ouvrage de Maurice Lagueux, *Rationality and Explanation in Economics*

About Maurice Lagueux's book, *Rationality and Explanation in Economics*

Benoît Dubreuil et Maurice Lagueux



Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/interventionseconomiques/1634>

DOI : [10.4000/interventionseconomiques.1634](https://doi.org/10.4000/interventionseconomiques.1634)

ISBN : 1710-7377

ISSN : 1710-7377

Éditeur

Association d'Économie Politique

Référence électronique

Benoît Dubreuil et Maurice Lagueux, « À propos de l'ouvrage de Maurice Lagueux, *Rationality and Explanation in Economics* », *Revue Interventions économiques* [En ligne], 45 | 2012, mis en ligne le 01 mai 2012, consulté le 24 septembre 2020. URL : <http://journals.openedition.org/interventionseconomiques/1634> ; DOI : <https://doi.org/10.4000/interventionseconomiques.1634>

Ce document a été généré automatiquement le 24 septembre 2020.



Les contenus de la revue *Interventions économiques* sont mis à disposition selon les termes de la Licence Creative Commons Attribution 4.0 International.

À propos de l'ouvrage de Maurice Lagueux, *Rationality and Explanation in Economics*

About Maurice Lagueux's book, Rationality and Explanation in Economics

Benoît Dubreuil et Maurice Lagueux

Compte-rendu de Benoît Dubreuil¹

- ¹ La rationalité joue un rôle clé dans les explications économiques, mais la nature de ce rôle est loin de faire consensus. Rare sont ceux qui contesteront cette idée, point de départ de Maurice Lagueux. La réponse proposée dans l'ouvrage se laisse résumer simplement : la rationalité est essentielle à l'économie, mais elle ne peut prendre la forme d'une rationalité « maximale », capable de tout savoir et de tout calculer. En économie comme dans les autres sciences sociales, la rationalité se présente comme le fait pour les actions individuelles d'avoir un sens, d'être « motivées par des intentions que l'on peut se représenter comme des raisons »², compréhensibles du point de vue de l'observateur (p. 2).
- Le livre débute par une excursion dans l'histoire de la pensée économique. Les deux premiers chapitres retracent le long processus à travers lequel les économistes ont cherché à préciser la notion de rationalité. Chez les théoriciens marginalistes comme Jevons et Walras, il s'agissait de la définir en lien avec la maximisation. Puis, dans la synthèse néoclassique, la définition de la rationalité était de nouveau précisée à travers les axiomes d'indépendance, de complétude ou de cohérence des préférences.
- Selon Lagueux, le désir des économistes d'aboutir à une définition de plus en plus précise de la rationalité a créé une tension croissante avec la compréhension plus modeste et intuitive de la rationalité que l'on trouvait chez les fondateurs de la discipline, comme Smith ou Ricardo. Cette tension s'est manifestée, par exemple, dans les années 1940 et au début des années 1950 dans le débat sur la pertinence du

marginalisme dans l'analyse de la firme (p. 45). L'approche marginaliste était questionnée par des enquêtes montrant que la prise de décision dans le monde des affaires ne répondait pas aux standards marginalistes.

- 4 La tension s'est ensuite approfondie sous la pression des sciences cognitives et de la psychologie, par exemple, à la suite des critiques d'un Herbert Simon à l'endroit de la rationalité comprise comme maximisation. Selon Lagueux, Simon partait d'une conception plus générale de la rationalité, selon laquelle « les gens agissent normalement de façon sensée plutôt que stupide » (p. 47), mais sont incapables de toujours tout maximiser. Avec Tversky et Kahneman, la psychologie cognitive a confirmé que des formes prévisibles de transgression des axiomes de transitivité ou d'indépendance pouvaient être générées.
- 5 Critique de la conception néoclassique de la rationalité, Lagueux s'étonne qu'une exigence comme celle de la cohérence des préférences (*consistency*) ait réussi à s'imposer comme une condition de la rationalité. Comment fut-ce possible? Lagueux demande : « Pourquoi faudrait-il prendre pour acquis que l'incohérence des choix (associée ou non à un changement de goût) est un symptôme d'irrationalité? Cette façon de pensée est plutôt étrange puisque la rationalité est généralement associée à l'adaptabilité par opposition à la rigidité. » (p. 50) La notion de cohérence des préférences implique un aspect intertemporel qui était absent de la compréhension précédente de la rationalité.
- 6 Une conclusion simple semble se dégager de l'histoire de la pensée économique : au fur et à mesure qu'ils cherchaient à définir la rationalité de façon précise, les économistes s'éloignaient d'une compréhension plus simple, plus « minimale » de la rationalité, imparfaite, mais néanmoins nécessaire à l'explication économique :

« Les humains maximisent rarement et sont loin d'avoir des préférences cohérentes : ils hésitent, font des erreurs, changent d'idées, ont des regrets, souffrent de myopie, etc. Ils ne sont pas stupides pour autant et prennent normalement des décisions et agissent d'une manière qui a un sens étant donné les buts qu'ils poursuivent. Bien que très imparfait, ce degré de rationalité suffit pour expliquer la plupart des phénomènes économiques. » (p. 5)
- 7 Une conception intuitive de la rationalité semble en effet pouvoir expliquer de nombreux phénomènes économiques. Les gens agissent souvent pour des raisons simples à comprendre, par exemple, le désir de payer moins cher pour un bien de qualité équivalente ou supérieure. Il ne va pas entièrement de soi cependant que tous les économistes se satisferont d'une définition minimale de la rationalité selon laquelle, pour le dire comme Lagueux, « les gens ne sont généralement pas stupides ».
- 8 Selon Lagueux, il existe bien des manières de sauver la rationalité maximale. L'une d'entre elles se trouve, par exemple, dans les travaux Don Ross sur la microéconomie et les sciences cognitives (Ross 2005). Selon Ross, la conception « maximale » de la rationalité, telle que décrite par Samuelson par exemple, est tout à fait adéquate, mais elle a pour défaut de ne pouvoir s'appliquer aux êtres humains, incapables de respecter les axiomes néoclassiques. Cela ne signifie pas que la rationalité maximale soit inutile. Au contraire, soutient Ross, elle s'applique de façon tout à fait adéquate au comportement de certains systèmes : les insectes, par exemple, ou encore certaines aires cérébrales comme le cortex visuel.
- 9 Tout en reconnaissant la validité de l'argument hétérodoxe de Ross, Lagueux doute qu'il soit en mesure de satisfaire les économistes dont l'intérêt principal porte encore

et toujours sur les êtres humains. On ne saurait ainsi donner tort à Lagueux lorsqu'il souligne que la neuroéconomie – bien qu'elle permette d'approfondir plusieurs aspects de la prise de décision – ne permet pas d'éclairer de façon importante la plupart des phénomènes qui intéressent traditionnellement les économistes (Dubreuil 2011).

- 10 Mais comment défendre la rationalité, même minimale, face à tous les défis qui l'accablent? Les chapitres 3 à 5 explorent différents contre-arguments. D'abord, comment la rationalité minimale peut-elle survivre aux critiques soulevées à l'endroit de l'individualisme méthodologique? La réponse de Lagueux consiste à rappeler que l'individualisme méthodologique concerne précisément la méthode. Il ne s'agit pas d'un individualisme métaphysique. Il est donc compatible avec une reconnaissance des difficultés inhérentes à l'individualisation des agents, difficultés pertinentes sur le plan ontologique, mais qui n'affectent pas nécessairement « la stratégie visant rendre les processus sociaux compréhensibles aux êtres humains » (p. 84).
- 11 Selon Lagueux, l'individualisme méthodologique doit cependant prendre soin de ne pas se présenter comme une approche réductionniste. Non seulement il refuse la réduction des explications des actions individuelles à des explications d'ordre neuropsychologique, mais reconnaît le caractère partiellement irréductible des phénomènes sociaux. Comme ces derniers sont souvent le produit des conséquences inattendues des actions intentionnelles des individus, ils ne peuvent s'y réduire.
- 12 Une conception minimale de la rationalité en est aussi une qui laisse une certaine place à l'irrationalité. Elle accepte, par exemple, le fait que les humains ont des préférences changeantes, souvent incohérentes et qu'ils sont d'imparfaits maximisateurs. Elle reconnaît aussi qu'il n'existe pas de critère absolu pour distinguer la rationalité de l'irrationalité. L'important pour elle est que l'irrationalité, lorsqu'elle existe, puisse s'expliquer par des raisons : « Il n'y a aucun doute que les gens font un tas d'erreurs et prennent rarement la meilleure décision, mais leur comportement sous-optimal peut généralement s'expliquer par des raisons qui ont un sens pour celui qui comprend la façon dont ils voient la situation. » (p. 108) Lagueux ne nie pas que l'irrationalité puisse éventuellement représenter un problème pour les économistes, mais seulement dans des cas extrêmes : « Évidemment, si un nombre important de gens étaient portés à faire ce qui va à l'encontre de leur meilleur jugement [...], les théories économiques seraient en sérieux danger. » (p. 108)
- 13 La plupart des économistes et philosophes admettront sans trop de peine la pertinence d'un individualisme *méthodologique* non réductionniste et d'une rationalité minimale laissant une certaine place à l'irrationalité. Il n'est cependant pas impossible qu'ils trouveront ces concepts trop vagues pour être d'une réelle utilité. Selon Lagueux, l'imprécision de la rationalité minimale pourrait les pousser à s'en tenir à une conception maximale : « Puisqu'une rationalité limitée – et une rationalité minimale – peut difficilement être caractérisée de façon très précise, la plupart des économistes considèrent qu'il est pertinent de se tourner vers une rationalité maximale qui correspond à la plénitude de la rationalité. » (p. 113) Il faut dire que la rationalité maximale a au moins la vertu, aux yeux de Lagueux, de faciliter la construction de modèles de décision idéalisés, dont la traçabilité mathématique n'est pas problématique. Pourtant, la véritable rationalité étant infiniment complexe, l'économiste risque toujours de perdre la réalité derrière l'idéalisation :
- « Il est certain que, bien que la façon dont les économistes néo-classiques associent la rationalité à la maximisation est quelque peu arbitraire et peut difficilement être

utilisée pour produire des explications testables de situations réelles, elle leur permet d'analyser les tendances économiques à l'aide d'un langage beaucoup plus précis que celui que des notions de rationalité moins idéalisées ne permettraient. Toutefois, rien ne nous autorise à en conclure que la précision conceptuelle associée à une telle idéalisation rend possible une description plus précise de ce qui se passe dans le monde économique. » (p. 124)

- 14 L'argument en faveur de la rationalité minimale se heurte cependant ici à certaines difficultés. Dans ce passage et quelques autres, Lagueux associe la création de modèles idéalisés à l'adhésion à une conception maximale de la rationalité. Il existerait une tension entre l'idéalisation, impliquant la rationalité maximale, et le réalisme, impliquant l'adhésion à une conception minimale. L'économiste devrait ainsi trancher et son choix impliquerait une part irréductible d'arbitraire : « la décision de s'arrêter à un certain point dans l'idéalisation d'un agent rationnel est certainement justifiée, mais elle ne change rien au caractère arbitraire de toutes les décisions de ce genre. » (p. 121)
- 15 À d'autres endroits, Lagueux rappelle pourtant que l'association entre la rationalité maximale et l'idéalisation mathématique n'est pas nécessaire. Il souligne, par exemple, qu'il « n'est pas du tout certain que les modèles néoclassiques doivent nécessairement être interprétés comme exigeant que les agents soient conçus comme de puissants calculateurs plutôt que des personnes minimalement rationnelles. » (p. 123) Plus loin, il écrit :
- « ... les modèles théoriques typiques, qui correspondent au portrait idéalisé des relations économiques, peuvent parfaitement bien être présentés comme n'exigeant rien de plus qu'un degré minimal de rationalité. Ils peuvent être présentés de façon à décrire tous les paramètres pertinents d'une situation d'une manière que les agents idéalisés doivent seulement consentir aux décisions que le modèle présente comme préférable » (p. 236).
- 16 La difficulté ici est qu'il n'est pas du tout certain que les modèles théoriques typiques « correspondent au portrait idéalisé des relations économiques ». Il y a en fait longtemps que la conception maximale de la rationalité a perdu l'essentiel de son attrait auprès des économistes qui, au cours des cinquante dernières années, ont développé des outils mathématiques sophistiqués pour modéliser les aspects moins « rationnels » de la prise de décision, qu'il s'agisse du coût relié au traitement de l'information ou à la comparaison des alternatives, de l'évolution temporelle des préférences, de l'aversion à l'incertitude, au risque et aux pertes, des effets de cadrages ou de l'impact des processus affectifs sur la prise de décision.
- 17 Comme le souligne Kuorikoski (2011) dans sa recension de l'ouvrage, le fait que Lagueux mobilise peu d'exemples économiques concrets pour illustrer son propos fait en sorte que l'on reste incertain quant à ses implications pratiques. La difficulté pour les économistes ne semble pas – ou ne semble plus – de savoir si la rationalité doit être maximale ou minimale, mais bien de savoir quel modèle de la prise de décision permet le mieux d'expliquer tel ou tel phénomène économique. Cet aspect du problème semble échapper à l'attention de Lagueux. Les économistes qui, dans leur modèle, attribuent aux agents une rationalité maximale ne nient pas que la rationalité des agents est en réalité plus complexe. Ils présument simplement que les caractéristiques de la rationalité exclues du modèle ne sont pas *causalement pertinentes* dans la production du phénomène qu'ils cherchent à expliquer. Cela ne signifie pas qu'ils adhèrent à un instrumentalisme à la Friedman(1970), mais plutôt qu'ils sont conscients que toutes les

caractéristiques de la prise de décision ne sont pas susceptibles de *faire une différence* pour chaque explanandum.

- 18 Le débat sur la pertinence d'introduire l'économie comportementale dans le domaine de la finance, par exemple, n'a pas porté sur l'existence de biais ou limitations cognitives chez les investisseurs. L'idée que les investisseurs, pour la plupart, n'étaient que modérément rationnels n'a jamais été contestée, même chez les plus farouches opposants à la finance comportementale. Le débat a plutôt porté sur la difficulté de démontrer que l'arbitrage pouvait parfois et de façon prévisible s'avérer insuffisant pour garantir rapidement l'efficacité des marchés financiers. Les défenseurs de l'économie comportementale n'ont jamais nié qu'il était très difficile de démontrer l'inefficacité des marchés financiers. Ils ont également toujours su qu'il ne serait pertinent d'inclure les limitations cognitives dans les modèles économiques que s'ils pouvaient démontrer que, dans certaines situations prévisibles, ces marchés étaient inefficaces.
- 19 Ce qui semble manquer à l'ouvrage est une réflexion sur les critères devant gouverner l'utilisation de telle ou telle caractéristique de la rationalité dans l'explication de phénomènes économiques concrets. Peu d'économistes sont à la recherche d'un modèle complet et définitif de la rationalité. Ce qu'ils cherchent est une modélisation permettant de mettre en lumière les caractéristiques de la prise de décision causalement pertinentes dans la production de phénomènes économiques particuliers. Par exemple, doit-on, pour expliquer l'évolution du marché immobilier, tenir compte du sophisme des coûts irrécupérables (*sunk costs fallacy*)? Ce sophisme, dont l'existence est indubitable au niveau individuel, fait-il une différence au niveau agrégé? Ou encore, doit-on, pour expliquer l'investissement dans l'enseignement supérieur, tenir compte de l'aversion au risque? La peur de l'endettement chez les étudiants produit-elle un sous-investissement?
- 20 L'argument de Lagueux en faveur de la rationalité minimale est essentiellement un argument méthodologique. Pourtant, sur le plan méthodologique, il existe de nombreuses situations où l'économiste peut sans crainte s'appuyer sur une conception maximale de la rationalité. Non pas pour les raisons présentées par Friedman dans son célèbre essai de 1953, mais tout simplement parce qu'il existe de bonnes raisons de penser que l'arbitrage est suffisant pour empêcher la rationalité limitée des acteurs de jouer un rôle causal pertinent. L'exemple des marchés financiers est ici encore intéressant. Si la finance comportementale a réussi au cours des deux dernières décennies à démontrer l'existence de certaines anomalies, l'hypothèse d'une rationalité maximale menant à des marchés parfaitement efficaces permet d'expliquer de façon adéquate la plupart des mouvements sur les marchés financiers. Il existe bien des circonstances dans lesquelles il est pertinent d'en déroger, mais quelles sont-elles?
- 21 La principale limite de l'ouvrage me semble donc résider en ceci que Lagueux – démontrant en quoi la rationalité, même minimale, est essentielle à l'explication économique – ne montre pas comment les caractéristiques particulières de la rationalité interviennent ou doivent intervenir dans l'explication des phénomènes économiques habituels. L'objectif de l'auteur était peut-être d'éviter cette seconde question, fort complexe. Le problème est cependant que l'autre problème ne semble pas se poser avec acuité pour les économistes aujourd'hui. Combien d'économistes proposent d'abandonner les concepts de « croyance », d'« utilité » ou de « préférence », inspirés de la psychologie naïve? Combien d'économistes pensent que les modèles

économiques doivent, en règle générale, s'appuyer sur une conception maximale de la rationalité?

- 22 Lagueux aborde brièvement les théories de l'explication au chapitre 9. Il y discute principalement l'approche nomologico-déductive de Carl Hempel, la théorie des processus causaux de Wesley Salmon et la théorie pragmatique de Bas van Fraassen. La présentation est intéressante, mais aurait gagné à être élargie. Malgré le titre du chapitre – *Theories of explanation applied to economics* – l'application à l'économie demeure minimale, avec très peu d'exemples. L'objectif essentiel de Lagueux semble être de montrer que les raisons peuvent bel et bien servir d'explications, même si elles sont loin de se conformer au modèle nomologico-déductif de Hempel ou aux explications que l'on retrouve dans les sciences naturelles. Selon Lagueux, on ne peut pas exiger de l'économie qu'elle base ses explications sur des « lois » au sens de la physique. On peut parler de la loi de « l'offre » et de la « demande », même celle-ci n'a pas la même force que les lois de la physique, par exemple. La véritable explication pour l'économiste, selon Lagueux, s'ancre plutôt dans la rationalité.
- 23 On peut se questionner sur la pertinence d'accorder une attention si importante à Hempel, dont les vues sur l'explication scientifique ont perdu l'essentiel de leur pouvoir d'attraction au cours des dernières décennies. Comme le remarque Kuorikoski(2011), il aurait sans doute été préférable d'ajouter à la présentation des théories de Salmon et van Fraassen une discussion de la théorie « interventionniste » de l'explication défendue par James Woodward (2003), maintenant incontournable dans les débats sur l'explication dans les « sciences spéciales ».
- 24 La discussion aurait permis d'explorer de quelle façon différentes caractéristiques de la rationalité (minimale ou maximale) acquièrent une pertinence causale dans le cadre d'une explication économique. En outre, elle aurait permis de mieux percevoir la place occupée par les « raisons » dans la pluralité des facteurs explicatifs évoqués par les économistes. Pour Lagueux, la pertinence explicative de la rationalité découle de l'impossibilité d'opérer une réduction des explications économiques au niveau inférieur (neurologique) et de l'insuffisance des explications « holistes » qui négligent de s'ancre dans l'action individuelle. Ce schéma multiniveau reconnaît que les explications individuelles font partie d'un tout plus complexe, mais passe sous silence le fait que les facteurs explicatifs pertinents au niveau individuel n'ont souvent rien à voir avec des « raisons » que l'acteur pourrait aisément reconnaître comme étant siennes.
- 25 L'inconsistance des préférences, par exemple, s'explique parfois par le fait que les agents actualisent leurs gains futurs selon une fonction hyperbolique. L'actualisation hyperbolique est une explication de niveau individuel, mais il ne va pas de soi qu'il s'agisse d'une « raison » ou qu'elle ait un « sens » du point de vue de l'agent. De la même manière, les explications économiques ne portent souvent pas sur les raisons des agents, mais sur les facteurs causaux ayant mené à l'acquisition de ces raisons. Par exemple, on sait qu'un des facteurs prédisant le mieux l'accès aux études supérieures est le niveau de scolarité des parents. Bien sûr, le niveau de scolarité des parents ne cause pas directement l'accès aux études supérieures, mais agit sur les attentes et les motivations qui le font. Il n'en reste pas moins que, d'un point de vue méthodologique, le mécanisme explicatif pertinent n'est pas ici une raison, mais un mécanisme psychologique menant à la formation des raisons et n'ayant pas nécessairement un sens

du point de vue de l'acteur. Dans ce genre d'explication, très fréquent en économie, le rôle de la rationalité devient périphérique.

- 26 En somme, il ne va pas de soi que la notion de rationalité minimale puisse jeter un éclairage satisfaisant sur les principaux défis méthodologiques auxquels les économistes contemporains sont confrontés. Ces doutes ne doivent pas masquer les points forts de l'ouvrage de Lagueux. L'évolution de l'idée de rationalité chez les économistes marginalistes et dans la synthèse néoclassique, par exemple, est particulièrement bien présentée. Elle permet de comprendre comment des ambitions théoriques excessives ont parfois pu mener à des simplifications injustifiées dont, il me semble, la science économique est pour l'essentiel guérie.

Réplique de Maurice Lagueux

- 27 Je remercie vivement Benoît Dubreuil d'avoir pris la peine, dans la première partie de son texte, de dégager plusieurs des idées défendues dans mon ouvrage. Sans doute aurais-je pu ajouter quelques précisions, ou nuances, à son exposé, mais dans l'ensemble celui-ci rend compte de manière très acceptable de points importants qui sont développés dans mon livre — ce qui est déjà beaucoup ! Dubreuil soulève ensuite un certain nombre d'objections qui me paraissent fort pertinentes, en ce sens qu'elles m'obligent très utilement à clarifier ma position.
- 28 La thèse centrale de l'ouvrage semble cependant avoir échappé en partie à l'attention de mon commentateur. Comme l'indique le titre du livre, la réflexion proposée porte sur les rapports entre rationalité et explication. À mon sens, expliquer au sens scientifique du terme, c'est dégager la raison d'être d'un phénomène observé (ou observable) qui heurte les attentes de la raison et qui, de ce fait, requiert une explication. Tous les économistes n'estiment pas d'emblée que c'est le rôle des sciences économiques de fournir des explications, mais Dubreuil n'est manifestement pas de ceux qui le contesteraient. Toutefois, les exemples fort intéressants qu'il cite, quand ils mettent ma thèse en cause, ne renvoient pas forcément à une explication proprement économique. Considérons, de ce point de vue, ceux auxquels il semble accorder le plus d'importance, lesquels ont trait respectivement à l'efficacité des marchés financiers, au caractère hyperbolique de certaines préférences inconsistantes et à l'accès aux études supérieures.
- 29 Comme je n'ai aucune raison de mettre en cause l'efficacité des marchés financiers, j'admets volontiers que ces marchés sont efficaces. À mes yeux, l'intérêt théorique de ce fait tient à ce qu'il permet de poser la question de l'explication de la façon suivante. Si, comme le soutient Dubreuil, la plupart des économistes reconnaissent que les investisseurs ne sont que modérément rationnels et que l'efficacité de ces marchés ne s'en trouve pas compromise pour autant, il importe justement d'expliquer comment une telle efficacité peut résulter de décisions prises par des investisseurs qui ne sont pas plus rationnels que ça. Si on l'explique en alléguant que, en dépit de leur rationalité limitée, certains de ces investisseurs sont parfaitement capables de se livrer à un arbitrage qui, à vrai dire, suppose surtout qu'ils fassent preuve d'une certaine propension et d'une certaine aptitude à profiter de quelques bonnes occasions, on explique alors le phénomène en se contentant d'une rationalité que, pour ma part, j'ai qualifiée de minimale. Que des économistes parviennent, à l'aide d'« outils mathématiques sophistiqués », à modéliser une explication basée sur une rationalité

affaiblie, un peu comme Herbert Simon l'a fait dans un contexte plus général, ne fait que renforcer l'approche que je défends à propos de la rationalité.

- 30 En effet, si les économistes – et c'est le cas à tout le moins de certains d'entre eux – avaient jugé cette rationalité trop limitée et s'étaient plutôt employés à montrer qu'un modèle qui invoque une rationalité *maximale* débouche lui aussi sur l'efficacité observée, ils auraient, de ce fait, renoncé à expliquer comment l'efficacité peut être atteinte *malgré la faible rationalité* des décideurs. Ils auraient troqué cette explication contre la licence permettant de continuer à recourir aux modèles mathématiques les plus élégants. On peut estimer que cette élégance formelle compense largement le fait de laisser l'explication dans l'ombre, mais on ne peut prétendre alors avoir expliqué le phénomène qui paraissait insolite. On ne peut évidemment *expliquer* le fait que le caractère très imparfait de la rationalité n'enlève rien à l'efficacité en faisant observer que *si cette rationalité était parfaite on aboutirait également à une telle efficacité* !
- 31 À propos de l'inconsistance des préférences, je ne pense pas qu'elle puisse *s'expliquer* « par le fait que les agents actualisent leurs gains futurs selon une fonction hyperbolique ». En effet, la fonction hyperbolique décrit graphiquement le comportement irrationnel qu'il s'agit justement d'expliquer. Elle en fait ressortir plus clairement le caractère irrationnel et elle lui donne un nom, mais elle ne l'explique pas. Par contre, si – en se référant à l'exemple classique d'une telle inconsistance – on soutenait que les individus en cause éprouvent, comme tant d'autres, une jouissance plus grande à obtenir aujourd'hui un bien convoité plutôt que d'en obtenir un plus grand demain, mais qu'une trop longue attente d'une telle possibilité vient, dans leur esprit, gâcher le plaisir accru qu'ils auraient pu éprouver en obtenant une journée plus tôt, mais uniquement dans un an, le bien convoité, alors on tient au moins une tentative d'explication du phénomène. Certes, on peut juger peu satisfaisante une telle explication. On peut estimer que, même si elle invoque une sorte de calcul implicite et donc une certaine forme de rationalité, celle-ci est trop incertaine pour être convaincante, mais on ne peut pas penser que le fait de décrire la singularité de ce comportement à l'aide du tracé d'une hyperbole permet de *l'expliquer*.
- 32 Le cas de l'accès aux études supérieures soulève une question d'un autre ordre. Les économistes s'intéressent à cette question parce que les conditions économiques contribuent à en rendre compte et parce que les conséquences économiques d'un accès plus ou moins grand aux études supérieures sont considérables, mais cela ne veut pas dire que ce qui cause et explique un accès accru à ce niveau d'études est forcément économique. Les économistes savent bien que des facteurs comme le niveau de scolarité des parents exercent une influence déterminante en vertu d'un mécanisme où interviennent des considérations psychologiques, comme le souligne Dubreuil, et aussi sociologiques. À une époque où la compréhension et l'explication des phénomènes fait de plus en plus appel à la collaboration des disciplines, il ne saurait être question ici d'isoler l'économique du sociologique et du psychologique. Plusieurs sociologues recourent eux-mêmes à des explications fondées sur la rationalité et les choix rationnels depuis que Gary Becker a proposé d'expliquer divers phénomènes sociaux à l'aide d'explications typiquement économiques. L'explication par la rationalité, même si on la retrouve sous une forme moins articulée dans d'autres sciences sociales, demeure indissociable du développement de la science économique, mais on ne voit pas au nom de quoi ceci interdirait aux économistes de recourir aux lumières issues de disciplines complémentaires.

- 33 Dans mon livre, je m'en suis tenu à souligner que, lorsque vient le temps d'expliquer un phénomène économique saisi dans l'état où nous pouvons l'observer, les économistes doivent faire appel à l'idée voulant que les agents économiques soient mus par une rationalité plutôt minimale, ou du moins pas plus développée que celle qu'Adam Smith invoquait implicitement quand il expliquait l'étonnante stabilité des marchés libres. Une telle façon de voir me semble s'imposer, mais j'ai toujours été enclin à douter qu'elle soit bienvenue chez les économistes. Pourtant, Dubreuil nous assure que depuis un bon moment déjà « la conception maximale de la rationalité a perdu l'essentiel de son attrait auprès des économistes ». Je n'en suis pas convaincu, mais ce qui est sans doute exact, c'est que ces derniers se sont intéressés de plus en plus à ce que Dubreuil appelle « les aspects moins "rationnels" » de la prise de décision.
- 34 Les exemples qu'il mentionne pour illustrer cela (coût relié au traitement de l'information ou à la comparaison des alternatives, évolution temporelle des préférences, aversion à l'incertitude, au risque et aux pertes, effets de cadrages ou impact des processus affectifs) sont précisément ceux auxquels je me suis référé (pp. 51-68), non pas parce qu'ils peuvent être expliqués par une analyse économique, mais parce qu'ils constituent des facteurs importants dans l'explication économique de certains phénomènes. S'il s'agissait d'expliquer ces facteurs eux-mêmes, c'est une explication psychologique qui serait de mise, sauf pour le premier, qui ne requiert pas d'explication spécifique. Par contre, on peut expliquer l'irrationalité apparente de certaines décisions en soulignant qu'il est rationnel de tenir compte des coûts de l'information et des comparaisons. De même, on a cherché à expliquer un phénomène aussi déroutant que l'inversion des préférences en invoquant l'aversion au risque, les effets de cadrages et divers processus affectifs, dans la mesure où, compte tenu de leur présence, la rationalité des décideurs se trouve nettement moins discréditée. Il est vrai que les économistes ont « développé des outils mathématiques sophistiqués pour modéliser » ces facteurs explicatifs. Ces modèles ont permis de préciser et de clarifier la façon dont ceux-ci agissent, de telle sorte que, quand on recourt à ces modèles pour expliquer, par exemple, l'inversion des préférences, on dispose d'une explication au contenu certes mieux défini. Toutefois, on aurait tort d'en conclure que la structure logique de celle-ci diffère pour autant de celle de l'explication intuitive selon laquelle c'est la présence des mêmes facteurs qui vient embrouiller une rationalité minimale plutôt hésitante.
- 35 Il n'est cependant pas question de prétendre que les modèles mathématiques si éclairants auxquels Dubreuil fait allusion n'ajoutent rien aux explications intuitives. J'ai souligné dans mon livre qu'ils peuvent non seulement les clarifier et les préciser, mais même, à l'occasion, mettre les chercheurs sur la piste de nouvelles explications (p. 42). Toutefois, ce livre a plutôt été consacré à une analyse des explications économiques basées sur la rationalité et des problèmes philosophiques soulevés par cette dernière notion (rapport à l'individualisme, au réductionnisme, relation entre rationalité et irrationalité, rapport à la rationalité-maximisation et à la rationalité-cohérence, caractère minimal ou maximal de la rationalité requise, etc.). Selon Dubreuil, il « ne va pas entièrement de soi cependant que tous les économistes se satisferont d'une définition minimale de la rationalité ». Je pense même, pour ma part, qu'il va presque de soi qu'ils ne s'en satisferont pas, non seulement parce « qu'ils trouveront ces concepts trop vagues pour être d'une réelle utilité », mais parce qu'ils ne sacrifieront pas aisément leurs fascinants modèles et estimeront plutôt, comme Dubreuil l'a bien

vu, que les caractéristiques de la rationalité qui en sont exclues « ne sont pas *causalement pertinentes* dans la production du phénomène qu'ils cherchent à expliquer ». Mais alors, tout dépend des caractéristiques de la rationalité qu'il s'agit d'exclure. Si ce sont celles qui empêchent de parler de maximisation, on revient à la conception maximale de la rationalité dont Dubreuil nous disait pourtant qu'elle « a perdu l'essentiel de son attrait auprès des économistes ». S'il s'agit de traits secondaires, dont l'exclusion est compatible avec le caractère limité de la rationalité à l'œuvre dans une véritable explication, nous retrouvons ici le thème central de mon livre voulant que ce soit au moment d'expliquer les phénomènes économiques tels qu'on les observe (par opposition aux phénomènes idéalisés de la théorie néoclassique) que l'on est contraint d'invoquer une rationalité limitée sinon minimale.

- 36 Reste à voir si la notion d'explication que j'ai adoptée est légitime. Dubreuil, à la suite de Kuorikoski, me reproche de ne pas m'être référé au livre de Woodward et, ajoute-t-il, d'avoir accordé trop de place à Hempel. En ce qui a trait à ce dernier, ma seule excuse est que ma démarche se situe tellement aux antipodes de sa thèse principale que je ne pouvais traiter cette thèse à la légère. Par ailleurs, je tiens à dire que mon livre ne prétend nullement faire le point sur la question de l'explication en sciences sociales. Aussi me suis-je contenté de me référer à des théories souvent opposées entre elles (celles de Dray, de Salmon, de van Fraassen et d'Achinstein) dont la discussion m'a paru essentielle pour défendre la conception de la causalité et de l'explication que j'ai adoptée. Sans doute que le livre de Woodward aurait mérité plus d'attention, mais pour que le reproche de ne pas s'y référer ait quelque portée, il aurait fallu faire voir l'éventuel impact décisif de son contenu sur les thèses que je défends. Kuorikoski ne s'est pas préoccupé de le faire, mais Dubreuil, par contre, a aussitôt cherché à montrer que cela aurait permis de mieux cerner la pertinence causale de divers facteurs et en particulier des raisons invoquées. Il illustre alors la chose à l'aide des exemples de la fonction hyperbolique et de l'accès aux études supérieures, mais malheureusement on a vu que le premier de ces exemples renvoie à une simple description du problème à expliquer et que le second propose une explication légitime, mais étrangère à l'explication économique qui fait l'objet de mon livre. Il faut le reconnaître, il n'est pas si simple de trouver des exemples pertinents d'explications proprement économiques. Quoi qu'il en soit, les diverses objections de Dubreuil m'ont paru particulièrement pertinentes, en ce sens qu'elles exigeaient de ma part les clarifications nécessaires que j'ai tenté d'apporter ici. À mon sens, un auteur peut difficilement attendre plus d'un commentaire de son ouvrage.

Réponse de Benoît Dubreuil

- 37 Je remercie Maurice Lagueux d'avoir pris le temps de réagir au compte-rendu que j'ai fait de son ouvrage et à la revue *Interventions économiques* de me donner l'occasion d'y répondre brièvement. Les précisions de Lagueux me permettent de constater (de nouveau) que je suis plutôt en accord avec l'idée centrale de *Rationalité and Explanation in Economics*. L'économiste doit chercher à *expliquer* les phénomènes économiques et ses explications impliquent généralement une rationalité qui, d'une manière ou d'une autre, peut être comprise comme minimale. C'est sur le fond de cet accord que je propose de comprendre les remarques que j'ai formulées, sans doute comme une invitation à approfondir cette relation entre économie et rationalité.

- 38 Cet approfondissement me semble devoir porter, du moins en partie, sur ce qui est ou non une explication économique et ce qui est ou non une raison. Il est possible que certaines de mes critiques soient davantage de nature terminologique. Lagueux souligne, par exemple, qu'il n'est pas question pour les économistes de se priver des apports de la psychologie ou de la sociologie. Pour expliquer l'accès aux études supérieures, par exemple, il est tout à fait légitime pour eux d'inclure des variables explicatives comme le niveau de scolarité des parents. Mon argument ici est simplement que la variable explicative pertinente n'est pas à proprement parler une *raison*, du moins du point de vue des acteurs. On peut penser que peu d'étudiants poursuivent consciemment des études supérieures *parce que* leurs parents sont plus éduqués. Plus probablement, ils le font pour améliorer leurs perspectives d'emploi, pour imiter leurs amis ou tout simplement par intérêt et curiosité (bien que le niveau de scolarité de leurs parents détermine en partie ces raisons).
- 39 Il est évidemment possible de soutenir qu'une explication proprement économique doive explicitement faire appel à des raisons pour être satisfaisante (par exemple, le désir d'améliorer ses perspectives d'emploi et d'approfondir sa culture) et que, en cherchant à expliquer l'origine de ces raisons, on sort de l'analyse économique *stricto sensu* pour entrer dans l'analyse psychologique ou sociologique. Cette position – que je ne suis pas sûr de pouvoir attribuer à Lagueux – est cependant en conflit avec la pratique explicative de l'économie contemporaine, où l'on croit légitime de faire intervenir des facteurs comme le niveau de scolarité des parents sans mentionner les raisons particulières des acteurs. Il me semblait pertinent de faire référence à la théorie interventionniste de l'explication proposée par Woodward parce qu'elle accorde une légitimité à cette pratique. À l'inverse, je ne suis pas certain que cette légitimité soit acquise dans une théorie liant trop étroitement explication et raison.
- 40 La question de l'actualisation hyperbolique du futur me semble soulever un enjeu similaire. Lagueux montre que l'on peut décrire le phénomène dans le langage de la psychologie naïve, susceptible d'avoir un sens du point de vue des acteurs. Je suis d'accord, mais cela fait-il de l'actualisation hyperbolique du futur une *raison*? Si oui, en quel sens? Mon argument est qu'il ne s'agit certainement pas d'une raison du point de vue des acteurs. Plus probablement, l'acteur cherche au temps A comme au temps B à maximiser son plaisir. L'inconsistance temporelle de ses préférences ne résulte pas de ses raisons, mais apparaît en dépit de ses raisons. On peut bien sûr expliquer aux acteurs en quoi consiste l'actualisation hyperbolique du futur dans le langage de la psychologie naïve, mais on ne risque pas de les convaincre d'en faire une raison de leur action.
- 41 Je défendrais par ailleurs l'idée selon laquelle l'actualisation hyperbolique du futur peut *expliquer* l'inconsistance des préférences. Elle n'offre pas une nouvelle description du phénomène, mais une description de la fonction d'utilité qui le sous-tend. L'inconsistance des préférences peut en effet résulter de fonctions d'utilité distinctes qui, chacune, produira des effets différents. Les émotions, par exemple, produisent fréquemment des renversements de préférence, mais ces renversements n'ont pas les mêmes caractéristiques que ceux attribuables à l'actualisation hyperbolique du futur. La pertinence explicative de cette dernière vient du fait qu'elle renvoie à une caractéristique bien connue des fonctions d'utilité qui, sans être une raison du point de vue des acteurs, rend compte de certains renversements de préférences.

- 42 L'exemple de l'efficacité des marchés financiers soulève quant à lui un problème plus large quant à la relation entre la rationalité et l'explication économique. Je suis évidemment d'accord avec Lagueux pour dire que l'efficacité des marchés financiers est en général très grande et tout à fait compatible avec une rationalité minimale. Le problème demeure cependant que les marchés ne sont pas toujours efficaces (c'est évidemment pire pour les marchés non financiers). La difficulté pour les économistes est souvent d'identifier les causes de cette inefficacité. Sont-elles de nature institutionnelle ou psychologique (par exemple, l'aversion au risque, les émotions, le sophisme des coûts irrécupérables)? Comment tranche-t-on entre les différentes hypothèses? Quelles caractéristiques de notre rationalité minimale doivent être incluses dans les modèles précis?
- 43 Il faut reconnaître que ces questions sortent du cadre que s'était fixé Lagueux pour son enquête. On ne saurait donc lui reprocher de ne pas les avoir abordées. Pourtant, elles me semblent se poser avec force dès que l'on accepte que les acteurs économiques sont guidés par cette rationalité minimale dont Lagueux nous convainc de l'importance.

BIBLIOGRAPHIE

- Dubreuil, Benoît (2011). La neuroéconomie : essentielle, mais pour qui? *Économie et Institutions*, vol. 16, pp. 171-190.
- Friedman, Milton (1970[1953]). The methodology of positive economics, dans *Essays in Positive Economics*, Chicago, University of Chicago Press, pp. 3-43.
- Kuorikoski, Jaakko (2011). Economics as hermeneutics. *Rationality and Explanation in Economics, Economics and Philosophy*, vol. 27, 2011, pp. 203-208.
- Ross, Don (2005). *Economic Theory and Cognitive Science : Microexplanation*, Cambridge (MA), MIT Press.
- Woodward, James, (2003). *Making Things Happen : A theory of causal explanation*, Oxford, Oxford University Press, 2003.

NOTES

1. Maurice Lagueux, *Rationality and Explanation in Economics*, Routledge, 2010. 275 p.
2. Nous traduisons, comme pour les autres citations.

AUTEURS

BENOÎT DUBREUIL

Chercheur postdoctoral, Département de philosophie, Université du Québec à Montréal

MAURICE LAGUEUX

Professeur associé, Département de philosophie, Université de Montréal