



UNIL | Université de Lausanne

Unicentre

CH-1015 Lausanne

<http://serval.unil.ch>

Year : 2022

L'homme économique Pour une approche critique des comportements économiques

Gaël Itim

Gaël Itim, 2022, L'homme économique. Pour une approche critique des comportements économiques

Originally published at : Mémoire de maîtrise, Université de Lausanne

Posted at the University of Lausanne Open Archive.
<http://serval.unil.ch>

Droits d'auteur

L'Université de Lausanne attire expressément l'attention des utilisateurs sur le fait que tous les documents publiés dans l'Archive SERVAL sont protégés par le droit d'auteur, conformément à la loi fédérale sur le droit d'auteur et les droits voisins (LDA). A ce titre, il est indispensable d'obtenir le consentement préalable de l'auteur et/ou de l'éditeur avant toute utilisation d'une oeuvre ou d'une partie d'une oeuvre ne relevant pas d'une utilisation à des fins personnelles au sens de la LDA (art. 19, al. 1 lettre a). A défaut, tout contrevenant s'expose aux sanctions prévues par cette loi. Nous déclinons toute responsabilité en la matière.

Copyright

The University of Lausanne expressly draws the attention of users to the fact that all documents published in the SERVAL Archive are protected by copyright in accordance with federal law on copyright and similar rights (LDA). Accordingly it is indispensable to obtain prior consent from the author and/or publisher before any use of a work or part of a work for purposes other than personal use within the meaning of LDA (art. 19, para. 1 letter a). Failure to do so will expose offenders to the sanctions laid down by this law. We accept no liability in this respect.



UNIL | Université de Lausanne

Faculté des lettres

UNIVERSITÉ DE LAUSANNE
FACULTÉ DES LETTRES

Mémoire de Maîtrise universitaire ès lettres en philosophie

L'homme économique
Pour une approche critique des comportements économiques

par

Gaël Itim

sous la direction du Dr. Habil. Michael Groneberg

Session de juin 2022

TABLE DES MATIÈRES

Introduction	7
La réalité de l'intérêt	7
Vers une approche critique des comportements économiques.....	9
Méthode du travail	12
Partie 1 :	19
L'homme économique des manuels d'économie	19
Constat d'actualité.....	19
L'arbitrage en situation de rareté	22
L'incitation, moteur du choix.....	26
L'échange et l'utilisation des ressources.....	27
modalité du raisonnement économique.....	28
Le modèle n'est pas la réalité.....	31
Bilan : avantage et désavantage	34
L'économie sans état.....	36
Origine du modèle économique actuel.....	37
Partie 2 :	42
Les comportements économiques de l'économiste Becker.....	42
Consécration de l'échange par un prix Nobel	42
Universalisation de l'approche économique	44
Le consommateur producteur et le producteur consommateur	47
Comportements anticipateurs : le temps, c'est de l'argent.....	49
Les interactions du point de vue du revenu social	53
Fondement réductionniste et universalisation de l'économie	56
Partie 3 :	60
Au-delà de l' <i>homo œconomicus</i>	60
Pluridimensionnalité des comportements économiques	60
Résultats intermédiaires de notre parcours.....	63
Apories de l'économicisme	65
Le refus du calcul	67
L'approche anthropologique	69
Propositions pour comprendre nos comportements économiques	71
Les trois principes moraux	75
Conclusion.....	81
Remerciements.....	87
Bibliographie.....	89

[L]a théorie [économique] paraît si évidente qu'on ne peut imaginer que quelqu'un qui l'aurait comprise se dise en désaccord.

– David Graeber, Dette : 5 000 ans d'histoire.

Or homo religiosus, homo œconomicus, homo politicus, toute cette kyrielle d'hommes en us, dont on pourrait, à plaisir, allonger la liste, gardons-nous de les prendre pour autre chose que ce qu'ils sont en vérité : des fantômes commodes, à condition de ne pas devenir encombrants. Le seul être de chair et d'os est l'homme, sans plus, qui réunit à la fois tout cela.

– Marc Bloch, Apologie pour l'histoire : ou métier d'historien.

La plupart du temps, les sciences économiques modernes ont bien trop tendance à accorder toute leur attention à des sujets beaucoup trop étroitement délimités, et à laisser de côté des pans entiers de la réalité, parce que l'on estime ou bien qu'il s'agit de facteurs d'ordre politique et sociologique, ou bien qu'il s'agit de questions philosophiques, qui n'auraient pas leur place dans la théorie économique.

– Amartya Sen, Entretien sur l'économie de marché.

« Ah ! comme je suis loin encore de cette vie parfaite où chaque geste serait commandé par une loi d'économie et d'harmonie. »

– Michel Tournier, Vendredi ou les limbes du Pacifique.

INTRODUCTION

LA RÉALITÉ DE L'INTÉRÊT

Pour nous tous, dans nos comportements quotidiens, il est devenu évident d'agir de sorte à rechercher notre avantage ou notre intérêt, et, de manière générale, de ne faire que les actions qui nous profiteront. Ce qui importe, c'est allouer au mieux notre temps, notre argent et notre énergie ; en avoir plus est toujours mieux qu'en avoir moins, et ce qui, de ces trois ressources, est dépensé ou utilisé, doit l'être pour de bonnes raisons. Cette rationalité concerne le domaine économique, comme notre salaire, notre épargne ou encore nos investissements personnels. Mais nous recherchons également notre intérêt dans des domaines hors du traditionnel marché, et *a priori* non marchands, comme notre physique, nos amitiés ou encore en amour. Toutes ces choses constituent, semble-t-il, des ressources importantes, de telle sorte qu'aucune action ne saurait être entreprise si elle venait à les gaspiller. Comment dois-je allouer au mieux mon temps et mon argent ? L'investissement de mon énergie dans cette amitié est-il fécond, ou au contraire cette amitié est-elle stérile et mon investissement un *dump* ?

Dans le même ordre d'idée, voici des types d'interrogations et de réponses auxquels nous sommes confrontés – dans une perspective analytique sur la rationalité :

« *Question* : Pourquoi un migrant fait-il souvent des versements à ses parents restés dans le pays d'origine ?

Réponse : Afin de les décourager d'émigrer eux aussi, ce qui pourrait faire baisser son salaire.

[...]

Question : Pourquoi de nombreux individus contribuent-ils aux bonnes œuvres même quand personne n'est en état de les observer ?

Réponse : Afin de s'acheter par ce moyen un sentiment de supériorité morale »¹.

Les hypothèses sur les motifs du comportement économique, son fondement et sa logique, constituent les présupposés nécessaires pour passer le portail de la science économique. On pourrait alors modifier la formule de Bourdieu qu'il reprenait de Platon : « Que nul n'entre ici s'il [n']est calculateur »². Car entrer dans l'économie, c'est aussi entrer dans un univers relativement clos et réservé où le calcul est de règle³.

¹ Jon Elster, *Traité critique de l'homme économique*, vol. 1 : *Le désintéressement*, Paris : Seuil, 2008, p. 15-16.

² Pierre Bourdieu, *Anthropologie économique. Cours au Collège de France (1992-1993)*, Paris : Raisons d'agir/Seuil, 2017, p. 81.

³ Pierre Bourdieu écrivait encore : « L'entrée dans un univers scolaire suppose une mise en suspens des présupposés du sens commun et une adhésion paradoxale à un ensemble plus ou moins radicalement nouveau de présupposés, et corrélativement la découverte d'enjeux et d'urgences

De plus, il semble sophistiqué de ne pas passer pour un idiot naïf, car, comme l'écrivait Robert Frank, « pour le chercheur implacable, aucune humiliation n'est pire que d'avoir appelé altruiste une action donnée, pour voir ensuite un collègue plus sophistiqué montrer qu'elle est intéressée »⁴.

Voilà déjà quelques décennies que la science économique a pour objet de recherche l'étude des choix rationnels des individus et qu'elle cherche à déterminer ce qu'est une décision rationnelle, irrationnelle, optimale ou sous-optimale. Dans cette constitution d'une réelle architectonique des choix rationnels, elle a conceptualisé les normes comportementales à adopter pour être en harmonie avec la rationalité dite économique. Elle est ainsi devenue une vraie technique des décisions. Selon les termes mêmes des économistes, elle étudie les meilleures combinaisons de choix possibles pour « allouer des ressources limitées à des fins alternatives »⁵. Par conséquent, cette science économique, qui est intronisée pour expliquer et dicter les comportements des individus, indépendamment de leur sexe, classe ou ethnie, a constitué de manière radicale ce qu'est la rationalité économique. Définie ainsi, l'économie est la science qui nous aide le mieux à satisfaire nos intérêts, à rechercher l'optimum.

La science économique *mainstream* et dominante est traversée par deux projets (descriptif et normatif) ; et, pour ce qui est des règles de comportements à adopter dans notre société, cette distinction s'amenuise jusqu'à disparaître. Ainsi d'instrument d'analyse, la science économique devient sens commun, évidence : les hypothèses des économistes deviennent des données, des états de fait. D'une part, le projet est descriptif, en ce sens qu'en tant que science, elle cherche par hypothèses à expliquer le motif de nos comportements. D'autre part, et cela est central dans le présent travail, la science économique norme nos comportements. Ainsi, elle répond aux questions des règles de conduite à adopter : quels comportements sont à suivre, quels autres sont à abandonner. Elle s'accorde en ce sens à l'apophtegme suivant lequel *seule une vie rentable mérite d'être vécue* – réorientant radicalement la sentence socratique selon laquelle une vie sans examen ne vaut pas la peine d'être vécue.

La rationalité économique saisit l'interrogation insistante que nous nous posons avant d'entreprendre une action : à quoi bon ? pourquoi investir du temps, de l'argent,

inconnus et incompris de l'expérience ordinaire. » (*Méditations pascaliennes*, Paris : Seuil, 1997, p. 22).

⁴ Robert Frank, *Passion within Reason*, New York : Norton, 1988, p. 231.

⁵ Lionel Robbins, cité par Gary Becker, *The economic approach to human behavior*, Londres-Chicago, University of Chicago Press, 1976, p. 3.

de l'énergie dans telle ou telle action ? à quoi bon se procurer tel ou tel bien ? Cette rationalité ne s'exerce pas seulement dans les domaines traditionnellement économiques : la production, la redistribution et la consommation. Elle peut également s'appliquer à toutes les actions, indépendamment des domaines concernés. Par conséquent, le problème dépasse largement l'économie (au sens anglais d'« *economy* », opposé à « *economics* » qui désigne le domaine de recherche) pour devenir un problème culturel, éthique, philosophique. Ainsi, la rationalité économique opère autant dans l'éducation – pourquoi choisir une école plus chère, plus loin, mais encore pourquoi choisir telle ou telle méthode d'enseignement, tel réseau –, que dans le domaine de santé – sur quel médicament investir, quel patient soigner en priorité (toujours dans la perspective dominante où la limitation des ressources est postulée comme un donné, problème éclatant lors des pics épidémiques de covid-19), ou que dans le domaine des assurances – laquelle choisir ? la moins chère, celle avec la meilleure couverture ? etc. Le point de jonction, dans les réponses à ces questions, sera l'avantage et l'intérêt que nous avons à prendre telle ou telle décision. Que ce soit individuellement ou collectivement, la logique est la même.

VERS UNE APPROCHE CRITIQUE DES COMPORTEMENTS ÉCONOMIQUES

Cette rationalité économique prend le rôle d'une vérité, non pas au sens d'une vérité scientifique que l'on trouve ou que l'on établit, mais au sens d'un état de fait face auquel nous ne pouvons nous dérober. L'évidence du raisonnement est si forte, semble-t-il, que personne de rationnel ne penserait à nier qu'une action rentable doit être faite, tandis qu'une action non rentable doit être évitée : on ne s'investit pas dans une action qui n'est pas un bon investissement, au sens monétaire et non monétaire. Cette position constitue l'une des *doxas* qu'il est le plus difficile de réfuter, sans sombrer dans l'irrationalité et l'absurdité aux yeux de nos contemporains. Évidemment qu'un meilleur salaire doit être préféré à un salaire moindre ; évidemment que les plus gros profits doivent être préférés ; mais aussi évidemment que nous devons sauver le plus de vies possible⁶ ; évidemment qu'une université bien évaluée doit être préférée

⁶ Voici un exemple de ce type de raisonnement appliqué à notre actualité (tiré de Jean-Pierre Dupuy *La catastrophe ou la vie. Pensées par temps de pandémie*, Paris : Seuil, 2021, p. 134-135) : « La valeur de la vie dans une société démocratique comme la nôtre, est la même pour tous. Prenons le cas plus réaliste dans le contexte de la Covid-19 d'un jeune adulte et d'un vieillard de 75 ans. Les ventilateurs sont en nombre insuffisant. À qui donner la priorité ? Le seul critère éthique recevable est

à une université moins bien évaluée. Toute personne dite « saine d'esprit » réfléchit et agit ainsi. Seules ses erreurs et donc son irrationalité peuvent aller à l'encontre de ces évidences. On sera tolérant avec les « fous » et les enfants, dont le dérangement et l'immaturation empêchent respectivement l'accès à la raison claire et distincte, et nous avons le devoir d'assister ces personnes-là.

Par conséquent, les clés du bonheur résident dans la reconnaissance de soi comme être maximisant en accord avec la rationalité économique. Si abstraite qu'elle puisse paraître, voilà la réponse des économistes à la question : qu'est-ce qu'un *comportement économique* ? Dans cette perspective, tout comportement économique procédant de « la rationalité » vise à l'optimisation, la plus grande efficacité dans les actions entreprises par les individus. Aussi n'y a-t-il aucune différence entre un comportement rationnel et un comportement économique. Comme point de départ et d'ancrage, reprenons ce qu'écrivait le philosophe James S. Coleman à propos de la rationalité :

[La théorie des choix rationnels] affirme qu'en agissant rationnellement, l'acteur vise un certain type d'optimisation. Cette notion peut s'exprimer de différentes manières, en avançant par exemple que l'acteur **maximise** son utilité, ou qu'il **minimise** ses coûts, ou autrement. Mais quelle que soit la formule, c'est cette idée qui procure toute sa puissance à la théorie des choix rationnels : c'est une théorie qui permet de comparer les actions selon les résultats attendus et fait le postulat que l'acteur choisira l'action qui lui apporte **le meilleur résultat**. Sous sa forme la plus claire, la théorie exige que les bénéfices et les coûts de toutes les actions possibles soient connus et pose comme postulat que l'acteur prendra la décision « optimale », c'est-à-dire celle qui maximise la différence entre les coûts et les bénéfices⁷.

Dans cette recherche des fondamentaux du comportement économique des individus, les économistes conçoivent l'homme d'une manière bien singulière, nous l'avons compris. Cette conception est celle de l'*homo œconomicus*, dont nous retenons le caractère calculateur et intéressé, voire une certaine forme d'égoïsme. Comme en témoigne la citation, il n'y a pas de systématisme terminologique entre ces termes (utilité et intérêt, optimisation et maximisation) ; nous pouvons même affirmer que le point commun réside dans la conception abstraite que l'individu préfère le plus au moins.

de type utilitariste. Il faut **maximiser le nombre de vies sauvées, ou, plus précisément, le nombre d'années de vies sauvées**, puisque chaque vie, ou chaque année de vie, a le même poids, quelle que soit la personne considérée. [...] En général, il faudra donc écarter des soins des vieillards et les individus vulnérables, non pas parce qu'ils ont moins de valeur, mais parce que leur sacrifice contribue à **maximiser la quantité totale de vies sauvées**. » Nous soulignons.

⁷ James Colman, Thomas Ferraro, cité par Jacques T. Godbout, *Le don, la dette et l'identité : homo donator vs homo œconomicus*, Paris : La Découverte/M.A.U.S.S., 2000, p. 150.

Toutefois, à travers cette conception, les défenseurs de la théorie du choix rationnel ne se sont pas contentés de caractériser uniquement les propriétés desquelles procèdent les comportements économiques, mais également tout comportement. Ainsi cette notion d'*homo æconomicus* en est venue à constituer une réelle anthropologie de l'homme. *Homo æconomicus* est généralisé, par une certaine science économique et chez certains auteurs, à tous les domaines de l'existence : politique, artistique, moral, etc.

Pour la science économique, l'*homo æconomicus* se pose comme horizon de l'homme, dans lequel l'économie peut penser ses modèles. Dans ce cadre conceptuel, il n'y a pas de science économique sans une certaine représentation de l'homme. Celle de l'*homo æconomicus* s'est imposée pour notre modernité, répondant ainsi à la question « qu'est-ce que l'homme ? » par la propriété économique avant tout.

En revanche, ce sur quoi l'économie est muette, c'est la question de savoir pourquoi nous cherchons – ou nous sommes censés chercher – à travers nos comportements, à rentabiliser absolument nos ressources, notre énergie, ou encore notre argent. Pour quelles raisons la rentabilité est-elle le critère de l'action, critère au-delà duquel nous ne saurions rendre raison, c'est-à-dire donner sens aux actions que nous entreprenons ? Ces interrogations soulèvent également le problème de savoir pourquoi et comment l'économie est devenue le modèle de comportement régissant nos vies. Pourquoi la logique économique (comprise comme la science des choix rationnels) est-elle instituée en fondement de toute action, fondement sans lequel aucune action ne saurait être entreprise ? Ces interrogations, fondamentales pour notre propos, en soulèvent évidemment d'autres, par exemple : l'homme est-il rationnel ou irrationnel ? Agit-il uniquement dans la vue de maximiser sa propre utilité, ou les actes altruistes sont-ils également envisageables ?

Afin de répondre à ces questions générales, nous avons choisi d'aborder le problème de la rationalité par le biais des comportements économiques et des connaissances que l'on peut tirer des recherches en science économique. Il s'agit donc de comprendre plus concrètement comment la rationalité est mise en œuvre dans l'explication du comportement des individus. On se posera alors les questions suivantes : qu'est-ce qu'un comportement économique ? Qu'est-ce que « se comporter économiquement » ? Pourquoi la rationalité a été si fortement attachée à un comportement économique prédéfini et pourquoi est-il devenu si difficile de penser un

comportement rationnel qui ne soit pas maximisateur ? Y a-t-il un ou plusieurs principes pour expliquer le comportement économique ? Et dans quelle mesure face à une forme de comportement économique, d'autres formes s'y opposent et résistent ?

MÉTHODE DU TRAVAIL

Cette dernière question, comme nous le verrons, implique une réflexion critique sur les tendances économicistes, qui poussent d'une part certains économistes à réduire la logique des comportements économiques à une et une seule logique ; et d'autre part à universaliser la logique économique à tout comportement humain, dans le sens où l'économie expliquerait l'entier du social. Dans les deux cas, il s'agit d'une forme d'économicisme, qui consiste en une ambition scientifique d'expliquer l'entier des comportements, que ce soit à l'intérieur de l'économie (comme nous le verrons avec Vilfredo Pareto) ou pour tous les autres domaines (Gary Becker illustre cette approche qui étend le domaine de l'économie), à partir seulement des facteurs économiques. Cette notion d'économicisme implique donc de considérer les rapports sociaux et les rapports de soi à soi uniquement du point de vue de l'analyse coût-bénéfice. Il y a, en filigrane de notre travail, l'idée que parler de réduction et d'universalisme économique implique toujours que d'autres conceptions sont *possibles*, car d'autres comportements économiques *existent*, mais que nous avons perdu la capacité de les voir, dans la mesure où elles sont évacuées par l'approche dominante. En ce sens-là, il n'y a aucune raison de laisser l'*homo œconomicus*, les comportements, les actions et la rationalité économiques *aux économistes*. Rien ne justifie un tel privilège, de plus que, comme nous le montrerons, leurs explications mènent parfois à des impasses, occultant le sens même de nos comportements.

Pour certains économistes dont nous parlerons, toute action économique est économique, dans le sens où la dimension économique suffit à l'expliquer (Pareto) ; pour d'autres, tout comportement est économique, dans le sens cette fois où il n'y a pas de raison de cantonner l'*homo œconomicus* au domaine de l'économie, cette figure pouvant être universalisée et appliquée partout (Becker). Dans les deux cas, il ne faut pas se tromper, car le terme d'« économique » renvoie à cette perspective singulière dans l'histoire de la pensée économique, selon laquelle seul le calcul intéressé de chaque individu est à prendre en compte dans la compréhension de l'économie. Ce qui est loin d'aller de soi, comme nous le verrons dans la dernière partie de ce travail. Du

point de vue de cette tendance, « les affaires sont les affaires », et le cœur, la haine, la vengeance, ou encore la coopération et l'entraide ne *sauraient être* des composantes économiques pertinentes pour comprendre les comportements économiques. Par conséquent, seuls la transaction marchande ou l'échange *intéressent* cette catégorie d'économistes.

Le discours économique, comme nous le verrons, a constitué un rempart très puissant, une palissade, contre tout autre aspect que celui de l'intérêt dans l'échange. Fort de son autorité, il a trouvé des moyens pour se parer de toute critique en affirmant deux choses : que l'économie n'avait comme objet que les situations où les individus maximisent leur intérêt (réduction); et qu'en même temps les individus maximisent dans toutes les situations leur intérêt (universalisation). De manière très intéressante, les approches économiques dominantes, nous semble-t-il, n'ont aucune difficulté à exclure des expériences de vie et des réalités socio-économiques dans lesquelles les attentes de la maximisation de l'intérêt sont constamment déçues. En fait, cela démentirait leur cadre conceptuel.

Sans être centrales dans la forme actuelle du travail et l'état de nos recherches, les réflexions sur d'autres formes concrètes d'organisation économiques à la place des explications économiciste demeurent une préoccupation constante pour nous. La partie finale de notre travail tentera en ce sens d'ouvrir à des approches anthropologiques, qui insistent sur d'autres principes au fondement des comportements économiques. Les travaux et les démarches de l'anthropologue américain David Graeber (1961-2020) sont présents en filigrane dans notre travail : il incarne cette approche qui souligne la réalité des autres comportements économiques, qui existent et sont constamment sous nos yeux. Par exemple : parmi les capitalistes les plus convaincus, la logique du calcul intéressé ne fonctionne pas entièrement, puisqu'on peut y observer des *prêts sans intérêt* entre personnes riches. C'est la raison pour laquelle, après nous être inspiré de cet anthropologue pour les deux premières parties du travail, nous reviendrons sur certaines de ses réflexions dans la troisième partie.

Comme l'ont souligné nos interrogations exposées ci-dessus, notre approche philosophique se veut critique ; souligner l'existence d'autres organisations économiques participe de cette démarche – en cela que l'on met entre parenthèses le discours dominant tout en soulignant précisément que ce discours *est* dominant vis-à-vis d'autres discours. Nous ne viserons pas à proposer une nouvelle conception de

l'homme – projet de totalité –, mais plutôt à réfléchir sur les origines possibles d'une telle conception, c'est-à-dire les moments et lieux où ce problème a émergé. Évidemment, il semble que pour répondre à ces interrogations, il faille étudier les livres et articles des deux derniers siècles au moins, tâche impossible dans le cadre du présent travail. Dans le cadre de ce travail, nous proposerons quelques entrées à partir de penseurs de l'économie moderne (depuis Adam Smith). Il s'agira de s'interroger sur les présupposés des économistes modernes à partir de cette notion de comportement économique et des idées qui y sont afférentes. Le *Manuel d'économie moderne* de Joseph E. Stiglitz sera pris comme un point de vue représentatif de l'approche dominante en économie. Sans tomber nous-même dans les affres du réductionnisme, il semble toutefois que la plupart des notions que nous relèverons dans ce manuel se retrouvent chez de nombreux économistes, et qu'elles constituent une certaine *doxa*. Certes, l'économie hétérodoxe existe et il est certain qu'il y a une certaine résistance vis-à-vis des tendances dont nous parlons, mais force est de constater que l'approche dominante s'affirme toujours à travers les notions de calcul intéressé ou de maximisation de l'utilité. L'économiste américain Becker, ayant lui-même revendiqué l'extension de l'approche économique à tous les comportements humains, nous permettra de spécifier la notion d'économicisme. Il représente, à sa manière, l'atmosphère economiciste ayant dominé l'histoire économique depuis les années 1970, avec l'extension de la microéconomie, comprise comme la partie de l'économie qui étudie spécifiquement les comportements des « agents économiques » (individu, ménage, entreprise, ou encore État). Étudier son point de vue nous permettra également d'évaluer jusqu'à quel degré ses avancées en microéconomie ont encore un impact sur la conception que l'on se fait des comportements économiques – il semble, en lisant le *Manuel d'économie moderne* que l'impact est encore important et que l'approche de Becker y est encore très présente.

Il convient d'écarter présentement deux points de vue que nous n'adopterons pas dans le travail. Premièrement, le point de vue moral : il ne s'agit pas de savoir si ce rapport à soi économique et cette conception de l'homme par la science économique est une bonne ou une mauvaise chose. Autrement dit, il ne s'agit pas de s'interroger sur la moralité et l'immoralité de ce problème, en affirmant soit que cette approche est mauvaise, car mettant au centre de l'homme une certaine vénalité, soit qu'elle est libératrice en ce qu'elle constitue l'idéal d'autonomie et d'affranchissement des individus à l'égard de la collectivité. Bien sûr, cette question de la moralité de l'homme

économique est importante et elle est difficile à évacuer, tant elle se mélange avec nos préoccupations. Aussi, notre propos pourra contribuer à sa manière à réfléchir à cet enjeu. Mais avant cela, il nous semble plus judicieux de bien comprendre la spécificité des théories économiques que nous aborderons avant de les condamner ou de les louer. Il ne s'agit donc pas tant de mettre de côté cet aspect du problème que de l'envisager à partir d'un questionnement différent : comprendre et expliquer avant de juger. Deuxièmement, nous ne proposons pas de prolonger les modèles économiques ni de réfléchir à leur amélioration. En effet, nous pensons que, de ce côté du moins, il y a encore beaucoup de recherches à faire pour changer la manière de considérer les comportements économiques des individus. Il ne s'agit pas de s'atteler à la tâche titanesque de refonder une nouvelle conception de l'*homo œconomicus* tout en proposant d'améliorer les modélisations des économistes.

En ce sens, nous inscrivons notre propos dans une certaine continuité avec la manière dont Michel Foucault parlait, dans une interview avec Raymond Aron, de son propre travail de philosophe lors de la rédaction de son livre *Les Mots et les Choses* :

Vous me demandez où je suis, je vous répondrai tout simplement aujourd'hui. Et peut-être le rôle du philosophe actuellement c'est d'être non pas le théoricien de la totalité, mais le diagnosticien (si vous me permettez ce mot) d'aujourd'hui. La philosophie consiste à diagnostiquer, et il est évident que tous les découpages, toutes les périodisations, etc., s'organisent autour de cette coupure, de cette ouverture dans laquelle nous sommes, qui est aujourd'hui⁸.

De ce point de vue, il ne s'agit pas d'écouter les sirènes discrètes de l'économisme ambiant, mais de maintenir une distance raisonnable avec ces approches. Il faut effectuer un travail minutieux de lecture des textes qui fondent cette réalité. En effet, la littérature économique est en même temps productrice d'autres littératures économiques et en même temps productrice de notre réalité. À partir de notre *hic et nunc* – du quotidien – nous devons poser un diagnostic sur les conceptions des comportements économiques et sur les lieux et moments dans lesquels elles ont émergées.

⁸ « “Le souci de l'autre” : un portrait radiophonique de la pensée de Michel Foucault », dans *Les Nuits de France Culture* par Philippe Garbit. URL : <https://www.franceculture.fr/emissions/les-nuits-de-france-culture/le-souci-de-lautre-hommage-a-michel-foucault-1ere-diffusion-30061984> [consulté le 30 avril 2022]. Remanié de : « *Le souci de l'autre : hommage à Michel Foucault* », par Jacques Munier le 30 juin 1984.

Dans ses travaux, Foucault a travaillé sur la notion d'*homo œconomicus*. Il n'a malheureusement pas poursuivi dans cette direction ; toutefois, il a eu des intuitions intéressantes dans la mesure où il n'a jamais pris comme un fait la séparation de l'économie des autres domaines, et en particulier de la politique. Dans sa perspective, il s'agissait d'expliquer comment la « gouvernamentalité néolibérale »⁹, telle qu'il l'a définie dans son cours de 1979 au Collège de France, se caractérise par une économie du pouvoir et par la mise au régime économique du pouvoir politique. Mais cela relevait toujours d'une forme de gouvernamentalité, dans laquelle le cadre économique structurait l'interaction entre gouvernants et gouvernés. C'était en soi une manière de souligner le fonctionnement des nouvelles technologies de pouvoir que Foucault situait au début du XX^e siècle avec le Colloque Walter-Lippmann¹⁰. Cependant, il faut ajouter également que toute l'analyse des nouvelles techniques de pouvoir – de ce nouvel art de gouverner visant à répondre à la question « qu'est-ce que gouverner » – impliquait *de facto* de poser la question « comment ne pas être gouverné ».

Symétriquement, dans notre travail, poser la question de la limite des comportements économiques réduits au calcul de l'intérêt, c'est également poser la question de la limite des conduites par cet intérêt, de la restriction du pouvoir de l'intérêt et de son effectivité somme toute relative. Aussi, l'analyse des explications théoriques des comportements économiques par les économistes est critique en cela également qu'elle prend de la distance avec la validation que l'on fait spontanément de ces théories ; la perspective critique est nécessaire afin simplement de voir et de comprendre les autres manières de vivre en société et d'être soi-même *qui existent déjà*. En ce sens, l'apport de Foucault se situe dans le maintien d'une tension entre différentes forces contradictoires, dont les oppositions donnent une image contrastée des comportements économiques. Par conséquent, notre projet d'analyser d'une part les discours économiques et d'autre part les discours anthropologiques et sociologiques a pour objectif de montrer les tensions inhérentes aux rapports de force

⁹ Michel Foucault, *Naissance de la biopolitique. Cours au Collège de France. 1978-1979*, Paris : EHESS, Gallimard, Seuil, 2004.

¹⁰ Le Colloque Walter-Lippmann a réuni une trentaine d'économistes à Paris en 1938. Il constitue un moment charnière de l'histoire du libéralisme, dans la mesure où y était discuté la question de son renouvellement. C'est à partir de ce moment qu'il fut question du « néo-libéralisme ». Y participent notamment Raymond Aron, Friedrich Hayek, Ludwig von Mises, Wilhelm Röpke et Alexander Rüstow. Ajoutons que ces remises en question des grandes doctrines touchent également le marxisme ou le socialisme, pour lesquels il est proposé de parler de néo-marxisme ou de néo-socialisme (voir, pour une mise au point très documentée, le livre de Serge Audier, *Le Colloque Lippmann : aux origines du néo-libéralisme*, Lormont : Le Bord de l'eau, 2008).

qui existent entre les différentes logiques des comportements économiques, ainsi que la structuration de ces logiques. Le travail généalogique en filigrane de notre travail retrace principalement deux forces contradictoires, bien que dans la réalité ces forces sont plus nombreuses. Dans un premier temps il s'agit du parcours où nous cherchons les lieux et les moments où les notions de maximisation de l'utilité sont et ont été problématisées (Stiglitz pour la version actuelle, dont on mentionne les traces discursives de Smith notamment avec l'insistance sur la tendance naturelle à l'échange et l'origine pénurie ; Pareto pour le réductionnisme dominant ; et Becker qui universalise la logique économique auparavant réduite par Pareto). Étant donné que les économistes ont un statut privilégié sur l'analyse des phénomènes économiques, les actions et les comportements économiques n'ont été principalement expliqués et compris avec leurs conceptions du calcul intéressé. Or l'approche critique de Foucault insistait bien sur « l'irréductible vis-à-vis »¹¹ dans ces situations où une relation de pouvoir en domine une autre, soulignant *de facto* l'existence de résistances face à cette domination. C'est ici que s'articulent l'approche anthropologique et l'approche généalogique, étant donné que la première approche nous permet très précisément d'aller au-delà du discours hégémonique economiciste, en révélant les nombreuses situations dans lesquelles les individus déjouent le discours economiciste et même s'y opposent, ou encore le combattent. L'intérêt économique est compris comme un discours de véridiction par rapport auquel les individus doivent se situer, ce qui implique nécessairement des résistances par rapport à cet intérêt ; la question foucauldienne devient, dans notre contexte : « comment ne pas être gouverné par l'intérêt ? »

Dans la première partie de notre travail, nous montrerons à l'aide de manuels d'économie comment les comportements économiques sont expliqués grâce à des concepts comme l'utilité et la maximisation. Il s'agit principalement du *Manuel d'économie moderne*, rédigé par le prix Nobel d'économie Stiglitz et d'autres économistes (dernière réédition en 2014). Nous ferons un détour par Pareto, afin de remonter aux premières formulations et formalisations de la notion d'*homo œconomicus*. Dans une seconde partie, nous montrerons chez Becker (1930-2014) comment ses méthodes impliquent une généralisation universelle de l'économie et que

¹¹ Michel Foucault, *Histoire de la sexualité I. La volonté de savoir*, Paris : Gallimard, 1976, p. 126.

celui-ci est même revendiqué. Il s'agira de comprendre en quoi correspond la généralisation du modèle de l'homme économique à tous les comportements humains. Enfin, dans la troisième et dernière partie, nous reviendrons sur les autres logiques fondamentales des comportements économiques en montrant comment ils sont pluriels et cohabitent. Chez les anthropologues et les sociologues, nous pouvons lire des analyses qui augmentent le domaine du comportement économique de manière non-réductionniste. Malgré la prédominance de la logique de l'échange, nous verrons avec Graeber comment d'autres logiques interagissent avec cette logique de l'échange, entrant en contradiction les unes avec les autres.

PARTIE 1 :

L'HOMME ÉCONOMIQUE DES MANUELS D'ÉCONOMIE

Il ne faut pas prendre les recherches dans lesquelles on peut entrer sur ce sujet, pour des vérités historiques, mais seulement pour des raisonnements hypothétiques et conditionnels ; plus propres à éclaircir la nature des choses, qu'à en montrer la véritable origine et semblables à ceux que font tous les jours nos physiciens sur la formation du monde.

– Jean-Jacques Rousseau, Discours sur l'origine et les fondements de l'inégalité parmi les hommes.

CONSTAT D'ACTUALITÉ

Comme pour tout travail d'enquête, il semble légitime de partir des connaissances de base que l'on considère partagées et sues de tous ceux qui sont intéressés par le domaine sur lequel l'enquête porte. Ainsi, une première intuition est de se référer aux manuels d'économie pour savoir ce que les économistes ont à dire sur la notion d'*homo œconomicus* et sur la manière avec laquelle ils entendent expliquer les comportements économiques humains. Dans cette première partie, nous partirons d'une intervention médiatique de Laia Soler pour ensuite analyser la manière avec laquelle Stiglitz présente les caractéristiques spécifiques de l'approche économique. Nous montrerons ainsi comment la pensée économique recourt à la construction de modèles et vacille entre un discours descriptif et normatif, et comment la modélisation finit par modéliser nos conduites et la science économique. Nous maintiendrons également une perspective généalogique en cela que nous convoquerons d'autres auteurs pour expliquer d'où proviennent les notions présentées par Stiglitz. Enfin, dans la dernière section, cette dimension généalogique sera explorée sur un texte important de Pareto, premier économiste à systématiser cette notion d'*homo œconomicus* et à spécialiser et préciser le domaine de recherche de l'économie.

Les manuels ont la caractéristique de refléter plus ou moins fidèlement les connaissances de base, dont on peut supposer qu'elles sont partagées par les économistes et surtout par les étudiants en économie. Encore récemment dans le « Forum des idées » de la RTS, Soler, coordinatrice suisse du mouvement étudiant « Rethinking Economics », expliquait en quoi l'enseignement délivré dans les

universités demeurait insatisfaisant en cela qu'y était enseignée uniquement l'économie *mainstream*¹². Interrogée sur ce qui la dérange dans l'enseignement actuel en économie, elle répond :

Ce qui nous préoccupe, c'est qu'on nous présente en général qu'une seule théorie, du courant dominant, depuis le début du Bachelor jusqu'à la fin du Master. Les questions épistémologiques, méthodologiques et philosophiques sont un peu écartées de la discussion en disant qu'elles n'ont pas une place centrale dans notre enseignement.

Le journaliste demande des précisions quant à la définition du « courant dominant ».

Elle explique :

C'est difficile de résumer en deux mots de façon compréhensible. Mais peut-être qu'on pourrait dire que le courant dominant analyse les phénomènes économiques à partir d'agents rationnels, indépendants les uns des autres. [Le journaliste interrompt et glisse : « on maximise le profit »] Ces agents maximisent ce qu'ils [les enseignants] appellent leur fonction d'utilité, donc de bien-être, grâce à une formulation mathématique. Et à travers cette maximisation, les agents maximisent leur bien-être et au final on obtient une sorte d'équilibre grâce aux mécanismes de marché.

Utilité et bien-être sont les termes que l'on retrouve confusément à chaque fois que l'on cherche une définition du comportement maximisateur des agents.

Dans l'ouvrage de référence du prix Nobel d'économie Stiglitz : *Principe d'économie moderne*¹³ (dont la dernière édition est de 2014), l'on trouve dans les premiers chapitres les fondamentaux à partir desquels l'économie contemporaine explique les phénomènes économiques. En suivant la structure du manuel, nous répondrons aux questions centrales suivantes : qu'est-ce que cette fonction d'utilité et en quoi consiste la maximisation de cette utilité, synonyme de maximisation du bien-être ?

En outre, et pour suivre en cela le travail critique des anthropologues sur le mythe du troc (dont le livre *Dettes*¹⁴ de Graeber constitue une des contributions majeures à ce problème) comme première institution de l'économie, il apparaît ici clairement que les propos introductifs ne sont pas pensés comme étant

¹² « "Rethinking economics", un mouvement issu des universités britanniques », avec Laia Soler, *Forum des idées*, RTS, diffusé le 5 mars 2021. URL : <https://www.rts.ch/play/tv/forum/video/forum-des-idees-rethinking-economics-un-mouvement-issu-des-universites-britanniques?urn=urn:rts:video:12023043> [consulté le 30 avril 2022].

En outre, « Rethinking economics » a fait un bref sondage début 2020 où ressort la même préoccupation. Lien : <https://www.rethinkeconomics.org/wp-content/uploads/2020/10/Economists-and-Crises-2.pdf> [consulté le 30 avril 2022].

¹³ Joseph E. Stiglitz, Jean-Dominique Lafay et Carl E. Walsh, *Principes d'économie moderne*, Bruxelles : De Boeck, 2014.

¹⁴ David Graeber, *Dettes : 5000 ans d'histoire*, trad. Françoise et Paul Chemla, Paris : Les liens qui libèrent, 2013.

fondamentalement nouveaux par Stiglitz et ses collègues ; ils sont plutôt présentés comme des questions liminaires, à partir desquels un économiste pourra comprendre les marchés parfaits, les marchés imparfaits, la macroéconomie au sens large, etc. Autrement dit, les notions introductives constituent un prérequis à la pensée économique et sont ainsi à ce titre ni complètement économiques, ni complètement non-économiques : elles en constituent le seuil. À cet égard, le fait que ces interrogations d'ordre épistémologique et méthodologique soient écartées des enseignements d'économie – ce dont témoigne la représentante de « Rethinking Economics » – illustre bien, selon nous, une certaine ambivalence de la science économique au sujet de sa propre création. En effet, les notions introductives, dont précisément les principes généraux explicatifs du comportement humain (le fait que les individus maximisent leur intérêt), sont des *convictions* partagées au sens où elles constituent un paradigme spécifique aux économistes (et même aux non-économistes).

Pour Stiglitz, la science économique étudie les choix (au niveau individuel, mais aussi pour une entreprise et les pouvoirs publics). Ces décisions sont des arbitrages (*trade-offs*), autrement dit des choix entre plusieurs fins, choix qui doivent être pris dans la mesure où les ressources sont limitées¹⁵.

Ces choix sont orientés par ce qui maximise notre intérêt – entre deux produits, on choisit celui qui est le moins cher ; entre deux salaires, on choisit le plus élevé. C'est ce que Stiglitz appelle les incitations. Nous sommes incités à choisir ce qui est pour nous le plus utile et le plus utile, c'est ce qui, pour les économistes, apporte le plus de satisfaction individuelle. Stiglitz donne l'exemple suivant : « Si les salaires des ingénieurs augmentent par rapport au salaire moyen des titulaires d'un master de gestion, les étudiants seront plus incités à faire des études d'ingénieur que des études de gestion. »¹⁶ La hauteur du salaire constitue une incitation décisive dans la prise de décision du point de vue de Stiglitz.

De plus, l'économie dominante implique aussi la notion d'échange, qui permet d'ouvrir « l'éventail des choix possibles pour cha[que personne] »¹⁷ ; la notion

¹⁵ Joseph E. Stiglitz, Jean-Dominique Lafay et Carl E. Walsh, *Principes d'économie moderne, op. cit.*, p. 6.

¹⁶ *Ibid.*

¹⁷ *Ibid.*

d'information dont il faut disposer « pour effectuer des choix judicieux »¹⁸ ; ainsi que la notion de distribution « de la richesse et du revenu dans la société »¹⁹.

L'ARBITRAGE EN SITUATION DE RARETÉ

La notion d'arbitrage intervient dans la mesure où les économistes fondent leur raisonnement sur une situation de rareté qui implique de faire des choix : ils « font intervenir à chaque fois des arbitrages – obtenir plus d'une chose implique d'en avoir moins d'une autre. La **rareté** oblige à faire des arbitrages »²⁰. Mais cette nécessité de choisir n'a pas d'objet spécifique et l'analyse économique porte non pas tant sur un domaine particulier que sur l'activité de choix en tant que tel – en témoigne la *satura* que voici : « les étudiants peuvent travailler à la bibliothèque ou dans leur chambre, manger de la pizza ou des sushis, poursuivre des études ou travailler à plein temps »²¹. Stiglitz élargit ensuite ces choix à la société : « conserver des espaces verts plutôt que d'autoriser la construction de logements, produire des ordinateurs et importer des téléviseurs plutôt que l'inverse, baisser les impôts plutôt qu'augmenter les dépenses publiques »²².

Dans cette conception, chaque individu se trouve en situation de rareté, c'est-à-dire avec des ressources limitées (ici c'est le revenu, mais ça pourrait tout aussi bien être le temps, dont l'économiste Becker a donné une théorie dans son article « A theory of the allocation of time »²³) et, à partir de cette situation, l'individu s'efforce de faire le meilleur choix, c'est-à-dire celui qui maximise son intérêt. Cette approche est fondatrice de l'économie depuis Adam Smith au moins, fondateur de ce que le chercheur Christian Marouby a appelé « l'économie du manque »²⁴. Ce dernier écrit ainsi à propos de l'économie de Smith :

l'humanité se trouve dès l'origine plongée dans le mode fondamental du manque, ou de la rareté, qui est la condition même d'une pensée en termes d'économie ; la motivation est alors jugée comme étant à la base de tout progrès économique. Selon

¹⁸ *Ibid.*

¹⁹ *Ibid.*

²⁰ *Ibid.*, p. 7. Nous soulignons.

²¹ *Ibid.*

²² *Ibid.*

²³ Nous reviendrons en détail sur cet article dans la partie suivante.

²⁴ Christian Marouby, « Pour une économie de la sympathie. Propos sur la double anthropologie d'Adam Smith », *Finance & Bien Commun*, vol. 2, n°22, 2005, p. 18-24. DOI : 10.3917/fbc.022.0018. Pour plus de détails, voir son livre *L'économie de la nature : essai sur Adam Smith et l'anthropologie de la croissance* Marouby, Christian Paris : Ed. du Seuil, 2004.

cette vision intrinsèquement pénurique de l'humanité au premier stade, l'homme n'est pas seulement doté de la capacité de perfectibilité que toute l'anthropologie des Lumières s'accorde pour lui reconnaître, mais il est dans l'obligation absolue – sa survie en dépend – de faire usage de cette perfectibilité ou, pour reprendre l'une des expressions les plus célèbres d'Adam Smith, il se trouve à son origine même dans la nécessité d'« améliorer sa condition »²⁵.

Cette citation amène plusieurs commentaires qui permettent de mieux saisir en quoi la méthode économique telle que Stiglitz l'expose dans son manuel reprend une bonne part de ce qu'avait déjà conçu Smith au XVIII^e siècle²⁶. La rareté constitue l'une des « présuppositions anthropologiques »²⁷ sur lesquels repose la science économique. C'est ce que signifie d'ailleurs le sens moderne d'économiser – ne pas trop dépenser afin de ne pas *retomber* dans une situation de manque. Cette situation constitue une condition pour l'économie moderne, selon Marouby, dans la mesure où cette dernière est portée par une vision du progrès humain²⁸. Dans l'anthropologie des stades à laquelle Marouby fait ici allusion, l'homme est à l'origine dans une situation de manque, dans « une condition de pénurie absolue, dans laquelle les premiers hommes, toujours à la limite de la survie » (société de chasseurs-cueilleurs), et il est doté d'une qualité naturelle qui le pousse vers le progrès. Cette *volonté* de sortir de cette situation de manque signe la naissance de l'économie (économie de subsistance où, selon la perspective de Smith, le manque trône en roi²⁹). Autrement dit, c'est parce que l'homme est en situation de manque et qu'il a la volonté d'en sortir qu'il y a économie. La mobilisation de la notion d'« origine » participe du discours mythologique pour expliquer d'où vient l'« humanité ». Ce mythe d'une origine pénurique institue l'économie ainsi que sa maîtrise comme moyen pour l'accession au bien-être.

Selon Marouby, la sortie de cet état misérable est premièrement liée à la vision, partagée par bon nombre de philosophes des Lumières, selon laquelle l'homme est

²⁵ Christian Marouby, art. cit., p. 20-21.

²⁶ Notons au passage que cette filiation est explicite, puisqu'il affirme en quoi les instruments de Adam Smith sont essentiels « pour comprendre l'économie mondialisée dans laquelle nous vivons » (Joseph E. Stiglitz, Jean-Dominique Lafay et Carl E. Walsh, *Principes d'économie moderne*, op. cit., p. 5).

²⁷ Christian Marouby, art. cit., p. 19.

²⁸ Voir sur ce point les dernières leçons de Foucault, *Naissance de la biopolitique*, op. cit., où il explique le fonctionnement des stades de la société civils chez le philosophe écossais Ferguson. Les quatre stades sont : chasse et cueillette, pastoralisme, agriculture et commercial.

²⁹ Voir les travaux de Marshall Sahlins pour une perspective critique de cette vision qu'il qualifie de « bourgeoise » (*Âge de pierre, âge d'abondance. L'économie des sociétés primitives*, trad. Tina Jolas, Paris : Gallimard, 1976). Sur le problème de l'évolutionnisme dans les sciences sociales, voir également Pierre Clastres, *La société contre l'État. Recherches d'anthropologie politique*, Paris : Les Éditions de Minuit, 2011.

perfectible ; et deuxièmement cela constitue une « obligation absolue », proche du droit de conservation de soi. L'« économie du manque » constitue autant l'impulsion de départ que le fondement motivationnel du progrès économique. Elle inscrit la sortie de l'état pénurique originel dans la nature humaine.

La rareté constitue, de ce point de vue, un horizon indépassable dans l'économie telle que la présente Stiglitz. Certes, la notion de progrès n'apparaît plus en termes de stades et cette approche n'est plus mise en avant. Il n'en demeure pas moins que les notions d'optimisation, de maximisation ou encore de meilleure allocation constituent encore les fondements de l'approche économique.

Dans la suite du manuel, Stiglitz précise bien que le temps est, au même titre que l'argent, une ressource rare : même une personne richissime est contrainte par la ressource-temps. Le riche est aussi dans une situation de rareté du point de vue de Stiglitz : « même l'enfant d'un milliardaire possédant tous les jouets du monde, y compris les plus chers, doit choisir chaque jour ceux avec lesquels il va jouer ». Et Stiglitz de souligner : « Dès lors que l'on fait intervenir le temps, on se rend compte que la rareté est une réalité à laquelle tout le monde est soumis »³⁰. Chaque individu est confronté à la réalité de la rareté.

Avec cette définition de l'objet de l'économie, les choix en contexte de rareté, Stiglitz s'inscrit dans la continuité de l'approche néo-classique de l'économie, approche aussi qualifiée (de par sa prédominance sur les autres approches) d'économie *mainstream* ou dominante, comme l'expliquait la coordinatrice de « Rethinking Economics », Laia Soler. Aussi partage-t-il le point de vue devenu dominant de Lionel Robbins (1898-1984) selon lequel l'économie étudie les meilleures combinaisons de choix possibles pour « allouer des ressources limitées à des fins alternatives ». Nous reviendrons plus précisément sur cette définition, et sur ce que recouvre le terme de « ressource », dans la partie sur Becker, car elle est absolument centrale pour établir la continuité entre lui et Stiglitz. Mais on le comprend déjà ici, le terme « ressource » prend des sens très différents en fonction des contextes : tantôt il s'agit du temps, tantôt du revenu, tantôt de ressources naturelles, etc. Autrement dit, la définition du terme « ressource » est maintenue dans une acception suffisamment large pour pouvoir englober *tous les choix*. L'économie devient ainsi la science des choix, ou plus

³⁰ Joseph E. Stiglitz, Jean-Dominique Lafay et Carl E. Walsh, *Principes d'économie moderne, op. cit.*, p. 7.

exactement la théorie du choix rationnel. Est rationnel ce qui permet de maximiser la fonction d'utilité.

Cependant, et Stiglitz s'empresse de le rappeler dans un dogme explicite : « there is no free lunch », c'est évidemment dans des contextes de vente et d'achat au sens large qu'interviennent ces arbitrages. Ce que, selon nous, cette petite phrase révèle, c'est l'implicite de l'économie de l'échange dans laquelle ces concepts sont développés : tout repas est un choix et en choisissant de manger, on renonce à faire autre chose. L'équivalent français de cet adage l'explique très bien : « on n'a rien sans rien ». Autrement dit, pour avoir quelque chose, il faut renoncer à quelque chose d'autre (du temps, une partie du revenu, etc.). Il faut échanger quelque chose contre quelque chose d'autre. Ou encore, comme le formule Stiglitz, « avoir plus d'une chose implique de renoncer à une autre »³¹. Il est significatif (et nous y reviendrons avec le fragment 21 de James C. Scott³²) de la part de l'économiste de rappeler qu'un repas se paye, de quelque manière que ce soit.

Sans le formuler clairement (le mot « échange » n'intervient pas encore dans le livre), Stiglitz nous introduit dans l'« économie d'échange ». Si celle-ci n'est pas annoncée dans sa présentation des principes généraux de l'économie, c'est bien qu'il est sous-entendu comme étant ce que l'économie *est*. C'est-à-dire des situations d'échange, dans lesquelles, si l'on veut obtenir quelque chose, il faut se séparer de quelque chose d'autre qui est équivalent à la chose que nous souhaitons. C'est également ce que recouvre la notion de coût d'opportunité, dont nous parlerons chez Becker. Nous pouvons déjà remarquer que, d'un point de vue généalogique, la notion d'opportunité est reprise telle qu'elle par Stiglitz : elle est comprise dans un ensemble de notions qui constituent l'appareil de l'analyse économique. Or, cette notion est novatrice dans l'histoire de la pensée économique, et Becker est l'un de ceux à l'avoir théorisé (notamment en amenuisant la distinction consommateur-producteur, comme nous le verrons par la suite). De fait l'entier du passage du manuel est rempli d'allusions plus ou moins explicites aux travaux microéconomiques de Becker et des économistes de l'École de Chicago³³ en général. Ce fait mérite d'être souligné dans la

³¹ Il n'est pas anodin de se rappeler que cette phrase a été choisie comme titre d'un ouvrage célèbre de Milton Friedman, *There's No Such Thing as a Free Lunch*.

³² James C. Scott, *Petit éloge de l'anarchisme*, Montréal : Lux, 2019.

³³ L'École de Chicago est constituée d'économistes libéraux des années 70, dont Milton Friedman et Gary Becker sont les fondateurs. On retient souvent de ces économistes leur défense absolue du libre marché et de la non-intervention de l'État.

mesure où il signifie la normalisation des théories microéconomiques des néolibéraux ainsi que l'intégration du cadre conceptuel à des manuels d'économie (la reprise d'un certain nombre d'exemples le montre d'autant plus).

L'INCITATION, MOTEUR DU CHOIX

Quel est le critère, le point d'ancrage à partir duquel sont effectués ces arbitrages ? Pour comprendre cela, Stiglitz introduit la notion d'« incitation ». L'étude des comportements économiques consistera précisément à expliciter selon quelle logique les individus opèrent des choix :

C'est une chose de dire que nous sommes tous confrontés à des arbitrages quand nous devons faire des choix. C'en est une autre de comprendre comment les individus et les entreprises effectuent ces choix et comment ces choix peuvent changer selon les circonstances économiques³⁴.

De manière abstraite, l'économiste a déjà la réponse générale à cette question : il s'agit pour les individus d'évaluer les avantages et les inconvénients des différentes options et de choisir les options avec le plus d'avantages. Ici, plus d'avantages signifie l'effet des options sur les profits. Dans le langage des économistes, les avantages sont synonymes d'incitations et les inconvénients en sont l'antonyme : « Pour un économiste, les incitations se définissent comme les avantages (y compris les réductions de coût) qui font pencher un décideur en faveur d'une option particulière. »³⁵ L'économiste peut ainsi expliquer des comportements tel le choix entre une pizza surgelée et des sushis achetés dans un restaurant. Le principe est le suivant : chercher les avantages, fuir les inconvénients.

En l'occurrence, dans l'explication de Stiglitz, c'est la notion de prix qui intervient sans prévenir et c'est celui-ci qui détermine les comportements des individus. Si les prix d'un produit augmentent, les gens, semble-t-il, se détournent de l'objet en question. En plus du prix, Stiglitz mentionne également les « rendements anticipés » comme facteur exerçant une influence sur les choix des individus. On retrouvera chez Becker le même raisonnement : le choix d'une formation supérieure intervient dans la mesure où les rendements futurs, une fois la formation achevée,

³⁴ Joseph E. Stiglitz, Jean-Dominique Lafay et Carl E. Walsh, *Principes d'économie moderne*, op. cit., p. 7.

³⁵ *Ibid.*

seront plus élevés que pour les individus sans formation supérieure³⁶. Autrement dit, la formation est un investissement qui a un coût d'opportunité que l'on peut calculer et si le calcul indique que les gains futurs ont de fortes chances d'être supérieurs à l'absence de formation, alors l'option la plus rationnelle est l'option de faire cette formation. Mais alors, selon une logique de maximisation similaire, l'étudiant peut se demander s'il est à son avantage de dépenser beaucoup d'heures et d'énergie à rédiger un travail écrit, ou si, au contraire, payer les services d'un rédacteur pour faire le travail à sa place constitue la meilleure option, compte tenu bien sûr des risques encourus. Le critère du choix est, de manière normative, l'alternative pour laquelle le moins de ressources sont dépensées. Par conséquent, si le marché de la rédaction de travaux se développe suffisamment (ce qui, soit dit en passant, semble être le cas³⁷), les étudiants devraient diriger leur comportement vers ce type de pratiques.

L'ÉCHANGE ET L'UTILISATION DES RESSOURCES

L'échange est central pour comprendre comment les ressources (au sens large) sont utilisées. Il s'entend au sens où chacun s'engageant dans la transaction doit y trouver un intérêt et être gagnant dans l'échange : il implique donc d'être une activité volontaire. C'est ce que Stiglitz souligne d'emblée avec son exemple ethnographique :

Les sociétés côtières [...] ont très tôt échangé avec des sociétés situées à l'intérieur des terres les produits de leur pêche contre de la viande et des fourrures. Cette viande et ces fourrures avaient **pour elles** une valeur bien supérieure à celle du poisson qu'elles donnaient en échange. Inversement les habitants de l'intérieur des terres **estimaient** que le poisson obtenu valait beaucoup plus que la viande et les fourrures qu'ils fournissaient. Chaque groupe sortait gagnant de ces échanges volontaires³⁸.

Deux sociétés font des échanges, sans que des éléments de contexte soient nécessaires à cet échange (sont-elles en de bons termes ? quel est leur degré de dépendance l'une de l'autre ? etc.) et ceux-ci ont lieu uniquement parce que les deux sociétés estiment

³⁶ Voir à ce propos le document de l'OCDE sur la formation supérieure, qui reprend une grande partie des travaux de Becker et d'autres économistes de l'École de Chicago : *L'investissement dans le capital humain. Une comparaison internationale*, OCDE, 1998. URL: <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/9789264262898-fr.pdf?expires=1651923527&id=id&accname=guest&checksum=53AF5ECE14AF1518DD36646D1B19A854> [consulté le 30 avril 2022].

³⁷ Voir notamment l'article suivant : Chloé Marriault, « Payer pour un devoir ou un mémoire, une pratique qui a le vent en poupe dans le supérieur », *Les Échos*, 21 avril 2021. URL : <https://start.lesechos.fr/apprendre/etudier-etranger/payer-pour-un-devoir-ou-un-memoire-une-pratique-qui-a-le-vent-en-poupe-dans-le-superieur-1308718> [consulté le 30 avril 2022].

³⁸ Joseph E. Stiglitz, Jean-Dominique Lafay et Carl E. Walsh, *Principes d'économie moderne, op. cit.*, p. 11.

que leurs biens valent moins que ce qu'elles peuvent en tirer, de sorte que les deux parties de l'échange sont gagnantes. L'échange présuppose donc une liberté de faire ce que l'on veut de ses biens, de même qu'une liberté totale d'entrer – ou non – en interaction avec l'autre société. De plus, les deux sociétés sont supposées être à égalité, et il n'y a pas, par conséquent, de société qui domine l'autre. Enfin, il est supposé que ce marché constitue le moyen le plus efficace pour l'allocation des ressources. Stiglitz écrit ainsi : « Dans l'ensemble, les marchés permettent une utilisation efficace des ressources de la société. »³⁹ C'est en résumé ce que l'analyse économique dit de la structure de l'échange dans ce *Manuel*.

En résumé, Stiglitz retient trois idées-forces pour caractériser les comportements économiques au sens large (c'est-à-dire autant les individus que les entreprises). Il s'agit 1) des arbitrages : « la rareté des ressources et, par conséquent, la nécessité d'effectuer des arbitrages sont une réalité de la vie quotidienne. » ; 2) des incitations : « quand ils font des choix, les décideurs répondent aux incitations existantes » ; 3) de l'échange : « les individus gagnent à l'échange volontaire et, dans les économies de marché, les échanges marchands permettent une utilisation efficace des ressources »⁴⁰.

MODALITÉ DU RAISONNEMENT ÉCONOMIQUE

Dans le second chapitre « Raisonner en économiste » du *Manuel*, Stiglitz nous introduit aux techniques de raisonnement des économistes. La notion de raisonnement est essentielle dans le propos de l'économiste, dans la mesure où l'on peut avoir un aperçu de l'*ethos* de l'économiste. Il s'agit du substrat, de l'essence même de la perspective moderne de l'économie. *Mutatis mutandis*, on peut comparer cet accès à ce qu'évoquait Arendt lorsqu'elle déplorait le fait que « l'histoire de la philosophie [...] nous dit tant sur les objets de pensée et si peu sur l'activité de penser elle-même »⁴¹. Si nous pouvons faire l'histoire de la beauté, du bien et de la justice, en tant qu'histoire des objets auxquels nous pensons, nous n'avons pas une once de connaissance sur la manière avec laquelle les philosophes pensent ces objets. Pour en revenir à notre manuel d'économie, Stiglitz synthétise ce qui, selon nous, est

³⁹ *Ibid.*

⁴⁰ *Ibid.*, p. 14.

⁴¹ Hannah Arendt, *Considération morales*, Paris : Payot & Rivages, 2014, p. 41-42.

représentatif du raisonnement économique moderne, « leur manière de penser »⁴². Alors, comment raisonne un économiste dans sa pratique économique ? Sous quelles modalités s'exerce-t-il à l'économie ?

Contrairement à toute attente, Stiglitz demeure très prudent sur la modalité de son discours. Comme s'il anticipait les critiques de ses semblables, son propos est très largement tenu sur un mode hypothétique. Si ce n'est les objets eux-mêmes sur lesquels l'économiste applique ses raisonnements, rares sont les affirmations apodictiques – à l'image de ce qu'écrivait Rousseau dans notre épigraphe.

À partir de ce qui a été discuté dans le premier chapitre (la manière avec laquelle individus et entreprises prennent des décisions dans un monde de rareté) Stiglitz introduit la notion de marché. Si cette notion était encore à un état relativement implicite dans la partie précédente, bien que les concepts le présupposaient, le marché est amené afin d'expliquer comment les individus et les entreprises interagissent lors d'échanges. En effet, comme il l'écrit, le modèle du marché sur lequel ont lieu les échanges est nécessaire « pour comprendre comment s'opèrent ces choix »⁴³, c'est-à-dire « les choix que font les individus impliqu[a]nt des arbitrages »⁴⁴, selon les incitations auxquels ils sont sujets.

Le modèle du marché doit servir de réponse à une série de phénomènes qui nous surprennent : « Chaque jour, des millions de personnes participent à des milliers d'échanges sur des centaines de marchés différents ». Stiglitz part du principe que ce sont les échanges sur le marché qui sont le moyen central et essentiel pour se procurer biens et services. Par le truchement du marché, les biens circulent⁴⁵ : « les marchés jouent un rôle déterminant pour permettre aux individus de trouver des emplois, aux biens et services d'être produits et aux entreprises de vendre les biens et services qu'elles produisent »⁴⁶.

Mais alors, qu'est-ce qui me garantit que « [mon] épicier de quartier aura des fruits, que le patron de [mon] café préféré [me] servira un expresso avec du lait lors de votre pause matinale et que [je] ne paier[ai] pas les fruits 20 euros ou l'expresso 10

⁴² Joseph E. Stiglitz, Jean-Dominique Lafay et Carl E. Walsh, *Principes d'économie moderne*, op. cit., p. 23.

⁴³ *Ibid.*, p. 24.

⁴⁴ *Ibid.*, p. 23.

⁴⁵ Jacques T. Godbout, *Ce qui circule entre nous : donner, recevoir, rendre*, Paris : Seuil, 2007.

⁴⁶ Joseph E. Stiglitz, Jean-Dominique Lafay et Carl E. Walsh, *Principes d'économie moderne*, op. cit., p. 24.

euros ? »⁴⁷, en somme par quel miracle toute cette économie de l'échange marchand tient debout et fonctionne ? S'agit-il de l'intérêt auquel Adam Smith pensait lorsqu'il écrivait : « Ce n'est pas de la bienveillance du boucher, du brasseur ou du boulanger que nous attendons notre dîner, mais plutôt du soin qu'ils apportent à la recherche de leur propre intérêt. Nous ne nous en remettons pas à leur humanité, mais à leur égoïsme »⁴⁸ ?

Presque. Chez Stiglitz, il s'agit plus précisément de la concurrence, fondatrice de ce que les économistes appellent « le modèle concurrentiel de base ». Par le biais de la rivalité entre les individus, le marché se maintient et garantit un accès aux biens et services. Nous sommes constamment en compétition les uns les autres dans l'échange de biens et de services et seule leur valeur nous intéresse. Dans ces situations, nous devons nous efforcer d'obtenir le maximum d'avantages. Autant les entreprises sont en concurrence pour attirer le maximum de consommateurs et pour maximiser leur profit (par exemple en baissant les prix), autant les consommateurs sont en concurrence les uns contre les autres, car les biens et services ne sont pas infinis (cf. *supra* sur la rareté des ressources). On peut ajouter, pour compléter Stiglitz, que les consommateurs sont également en concurrence *intérieurement*. En effet, leurs ressources étant limitées, les fins auxquels ils souhaitent allouer ces ressources sont également mises en concurrence : il faut choisir « entre déjeuner chez soi ou aller au restaurant »⁴⁹. Par conséquent, la concurrence est généralisée : entre les entreprises et les individus, mais aussi à l'intérieur de l'entreprise et de l'individu lui-même.

À ce stade, on est en droit de se demander dans quelle mesure ce modèle permet d'expliquer pourquoi moi, qui aime les relations humaines avec les commerçants, préfère faire le tour des épiceries de quartier plutôt que de me contenter d'aller au supermarché, où je pourrais faire l'entier de mes courses pour moins cher et en moins de temps (c'est-à-dire *économiser* mes ressources). On peut supposer que l'on ne trouvera pas de telles explications avec le raisonnement économique, dans la mesure où mes comportements économiques (après tout je dépense bien mon argent !) ne font

⁴⁷ *Ibid.*

⁴⁸ Adam Smith, *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*, trad. de Germain Garnier, revue par Adolphe Blanqui, Paris : GF Flammarion, tome 1, 1991, p. 82. Sans réduire Smith à cette seule citation, il est évident que son œuvre est plus riche (voir Christian Marouby, « Pour une économie de la sympathie. Propos sur la double anthropologie d'Adam Smith », art. cit. À partir de la double anthropologie de Smith, il élabore une « économie de la sympathie »).

⁴⁹ Joseph E. Stiglitz, Jean-Dominique Lafay et Carl E. Walsh, *Principes d'économie moderne*, op. cit p. 23.

intervenir que marginalement la notion de confiance. Même plus fondamentalement, une transaction sans confiance est-elle possible ? Selon les anthropologues, la réponse est non : la concurrence ne suffit pas « sauf si l'on traite avec un distributeur automatique »⁵⁰ ; en effet, des « manifestations extérieures de sociabilités »⁵¹ sont nécessaires à l'échange. Un échange ne saurait être un acte impersonnel ne faisant qu'intervenir des individus indistinctement. Nous reviendrons sur ce point dans notre troisième partie.

LE MODÈLE N'EST PAS LA RÉALITÉ

Mais dans le même temps, c'est là que l'on se méprend sur la modalité du raisonnement économique, qui, comme nous l'avions annoncé plus haut, est hypothétique. Car ce modèle concurrentiel de base élaboré par les économistes *reste* et ne *sera toujours* qu'un modèle. Et c'est ce point qui est cardinal pour le raisonnement économique. Voyons plutôt ce que dit Stiglitz dans la suite de son manuel :

Ce **modèle** comprend trois grandes parties. La première regroupe les **hypothèses** concernant le comportement des consommateurs et des entreprises ainsi que les **hypothèses** ayant trait aux marchés où ces consommateurs et ces entreprises interagissent et échangent. On **suppose** que les consommateurs sont rationnels, que les entreprises maximisent leurs profits et que les marchés sont fortement concurrentiels. Le modèle ne tient pas compte de l'État. Avant de pouvoir étudier celui-ci, il est en effet nécessaire de comprendre comment fonctionne une économie sans État⁵².

La modalité épistémique hypothétique forme l'entier du passage cité. Ici, c'est la première des trois parties qui est exposée, à savoir que les consommateurs sont rationnels et que les entreprises maximisent leur profit sur les marchés concurrentiels. Certes, nous savions déjà cela en lisant le premier chapitre, mais ici nous apprenons qu'il s'agissait d'hypothèses, qui sont au fondement de ce qu'on appelle communément la « théorie du choix rationnel ». Plus loin⁵³, on apprend que même le marché concurrentiel est également une hypothèse, qui permet de décrire le lieu où

⁵⁰ David Graeber, *Dette : 5000 ans d'histoire*, op. cit., p. 126.

⁵¹ *Ibid.*

⁵² Joseph E. Stiglitz, Jean-Dominique Lafay et Carl E. Walsh, *Principes d'économie moderne*, op. cit., p. 24. Nous soulignons.

⁵³ *Ibid.*, p. 25.

« les consommateurs qui poursuivent leurs intérêts personnels et les entreprises qui souhaitent maximiser leurs profits »⁵⁴ se rencontrent.

La suite du manuel poursuivant sur le même ton, il n'est donc pas nécessaire de continuer sur ce point. On y trouve de nombreuses suppositions et hypothèses au gré de l'explication. Il ne s'agit *jamais* de décrire l'économie réelle ; et, par conséquent, les économistes peuvent en tout temps répliquer aux critiques que, de toute manière, il ne s'agit que de modèles et en aucun cas d'une représentation fidèle de la réalité. En ce sens, nous sommes fondé d'affirmer que le raisonnement n'opère pas sur la réalité, mais sur ce que la réalité serait, si l'on imaginait que, si l'on formulait l'hypothèse que, etc. En ce sens, on comprend pourquoi Graeber écrivait que :

Les marchés ne sont pas réels. Ce sont des modèles mathématiques, que l'on crée en imaginant un monde fermé où chacun a exactement les mêmes motivations et les mêmes informations et se livre au même type d'échange calculateur et intéressé. Les économistes savent bien que la réalité est toujours plus complexe ; mais ils savent aussi que, pour avoir un modèle mathématique, il faut toujours voir le monde un peu comme une bande dessinée⁵⁵.

Pour cette raison, si le modèle mathématique (cf. *infra* la formule de la fonction d'utilité chez Becker) est intéressant en soi, il ne saurait prendre en compte la diversité du réel et tend nécessairement à la réduction de la réalité. Aussi, ce problème surgit dès le moment où l'on tente de penser abstraitement l'économie à partir d'hypothèses, comme celles de Stiglitz. Considérer que les individus opèrent des choix rationnels en évaluant « les coûts et les avantages de chaque possibilité »⁵⁶ en fonction de leur intérêt personnel devient rapidement absurde si l'on calque cette hypothèse sur la réalité – on serait encore en train de comparer un énième yaourt à la framboise. Stiglitz décrit très bien comment les économistes produisent un discours qui demeure relativement peu sûr de ce qu'il énonce. Par exemple : « Le modèle concurrentiel de base, **à supposer qu'il décrive fidèlement le marché réel [...]** »⁵⁷ ; mais aussi : « Les économistes sont pratiquement unanimes pour admettre que **le modèle concurrentiel ne fournit pas une description parfaite des économies réelles** »⁵⁸. Et d'ajouter qu'ils s'en servent toujours « comme une référence (*benchmark*) utile, ce que nous ferons tout au long de

⁵⁴ *Ibid.*

⁵⁵ David Graeber, *Dette : 5000 ans d'histoire*, op. cit., p. 140.

⁵⁶ Joseph E. Stiglitz, Jean-Dominique Lafay et Carl E. Walsh, *Principes d'économie moderne*, op. cit., p. 24.

⁵⁷ *Ibid.*, p. 26. Nous soulignons.

⁵⁸ *Ibid.* L'auteur souligne en italique, nous soulignons en gras.

ce livre »⁵⁹. De l'aveu même de l'auteur, on peut dire que le modèle *modèle* la science économique, de telle sorte que le modèle concurrentiel est le point de référence à partir duquel l'économiste raisonne⁶⁰.

Le problème n'est pas vraiment le fait de penser par modèle, dans la mesure où la science procède principalement à la construction de son objet en modèle⁶¹. Le problème réside plutôt dans le fait de postuler la concurrence comme modèle à partir duquel l'économie doit être pensée. En réalité, il n'y a que l'arbitraire du chercheur pour justifier un tel choix, qui n'est par conséquent justifié en aucun cas par un fondement scientifique. Dans l'activité modélisatrice scientifique économique, le choix est fait de partir de la concurrence, laissant par conséquent une énorme *terra incognita* sur d'autres pratiques économiques. Par conséquent, dans le raisonnement économique, est économique ce qui peut être référé au modèle concurrentiel de base.

Ce raisonnement fait écho à la crainte du philosophe des sciences Jean-Pierre Dupuy lorsqu'il écrivait à propos des sciences de la nature que « [l]e modèle scientifique est une imitation humaine de la nature que le savant prend bientôt pour "modèle" – au sens ordinaire – de celle-ci »⁶². Le problème devient alors le fait de prendre le modèle théorique pour un *exemplum*, c'est-à-dire une ligne de conduite, un idéal de comportement ou même une morale. Car en modélisant ce marché, le chercheur projette cette modélisation dans la réalité et la norme⁶³.

Le modèle de Stiglitz incorpore bien ces difficultés soulignées par Dupuy, dans la mesure où le modèle est, d'une part, compris comme référence (*benchmark*) utile à partir duquel nous pouvons comprendre l'économie réelle, en somme une représentation schématisée ; et, d'autre part, le modèle au sens d'un exemple à suivre. Nous nous expliquons difficilement d'une autre manière que ce modèle prenne autant d'importance dans l'explication de Stiglitz, qui affirme simultanément qu'il

⁵⁹ *Ibid.*

⁶⁰ Jean-Pierre Dupuy, *Aux origines des sciences cognitives*, Paris : La Découverte, 2005.

⁶¹ *Ibid.*

⁶² *Ibid.*, p. 18.

⁶³ Dupuy écrit encore à ce propos : « Des théories, voire des disciplines entières peuvent s'organiser autour de l'étude des propriétés d'un modèle. Ainsi la science économique, qui n'en finit pas d'explorer les ressources, certes impressionnantes, du modèle de l'équilibre général que Walras lui a légué » (*ibid.*, p. 20).

Bourdieu employait également le terme de « biais scolastique » pour décrire comment le scientifique tend à mettre « sa pensée pensante dans la tête des agents agissants et à placer au principe de leurs pratiques, c'est-à-dire dans leur "conscience", ses propres représentations spontanées ou élaborées ou, pire, les modèles qu'il a dû construire pour rendre raison de leurs pratiques » (*Les structures sociales de l'économie*, Paris : Seuil, 2000, p. 21).

« représente les fondements mêmes de l'analyse économique »⁶⁴ et qu'il est simplement utile pour « mettre en évidence certains aspects importants de l'économie »⁶⁵.

BILAN : AVANTAGE ET DÉSAVANTAGE

En termes économiques, il est possible de comprendre l'intérêt d'un tel choix méthodologique, dans la mesure où ce dernier implique une économie des moyens, une réflexion parcimonieuse en théorie. Placer au fondement de l'économie cette notion de maximisation d'un objectif, qu'il s'agisse de l'acte d'un individu ou d'une entreprise, autorise l'économiste à donner une réponse à toutes les activités indistinctement. Le philosophe Jon Elster a bien souligné pourquoi il est en soi *intéressant* d'affirmer que les agents sont intéressés : « l'analyse du choix comme maximisation d'un objectif, comme l'utilité ou le profit, semble promettre la réalisation de l'idéal scientifique de la *prédiction unique* »⁶⁶. Conséquence d'une hypothèse, la prédiction selon laquelle les individus maximisent *toujours* une certaine fonction d'utilité ressort bien de l'idéal scientifique présent dans le raisonnement économique de Stiglitz.

Quels sont donc les défauts ou, pour le dire en termes économiques, quels sont les désavantages d'une telle perspective ? Sans nous engager dans une accumulation des problèmes inhérents, dont, par ailleurs, nous avons déjà évoqué le principal à propos du modèle concurrentiel de base, prenons la question des relations sociales et du slogan économique selon lequel « there ain't no such thing as a free lunch ».

Le politologue Scott a donné un exemple parlant d'une situation de la vie quotidienne où se mélangent différents principes fondamentaux de l'action humaine⁶⁷. Lorsqu'il était en visite chez une amie, il a accompagné les parents de cette dernière (qui étaient en résidence) dans leur promenade quotidienne dans le quartier. C'est là que ce couple de personnes âgées faisait leurs courses, leurs « tournées » : chez l'épicier, dans une laiterie, fromagerie, chez le boucher, au kiosque pour les fruits et

⁶⁴ Joseph E. Stiglitz, Jean-Dominique Lafay et Carl E. Walsh, *Principes d'économie moderne*, op. cit., p. 26.

⁶⁵ *Ibid.*

⁶⁶ Jon Elster, *Traité critique de l'homme économique*, op. cit., p. 13. L'auteur souligne.

⁶⁷ James C. Scott, *Petit éloge de l'anarchisme*, op. cit., p. 162-167, §21. À noter que Scott ne se revendique pas lui-même de l'anarchisme. En revanche, il y trouve une inspiration importante (cf. la partie introductive du même ouvrage, p. 5-29).

au kiosque pour les journaux, etc. Chaque visite était ponctuée de conversations, de « small talk » sur le temps, les voisins, les amis ou des parents en commun, et autre. Ce qui était particulier dans toutes ces conversations, c'est qu'« elles n'étaient *jamais* anonymes »⁶⁸. Les gens se connaissaient et savaient les noms de famille ou l'histoire familiale de chacun.

Ces relations sociales entre les commerçants et leurs clients étaient en sus de l'échange marchand pour l'obtention de telle ou telle marchandise. Les commerçants offraient « leur aimable compagnie à leurs clients réguliers »⁶⁹. C'était un « service social quotidien, gratuit et digne de confiance »⁷⁰ qui était dispensé par les commerçants. Certes, on peut rétorquer que ce point de vue sur ces relations est naïf, en cela qu'*in fine* l'entretien de bonnes relations est dans l'intérêt des commerçants, dans la mesure où il permet d'avoir des clients fidèles. Et cela est vrai en partie, puisque les vendeurs vendent et les acheteurs achètent. Mais cela n'est pas le propos de ce fragment et on ne comprendrait pas où est l'intérêt pour les acheteurs. Car précisément, les individus qui entrent en interaction dans cet exemple ne sont *jamais* que des individus qui n'entretiennent qu'une relation comme vendeurs et acheteurs. Ce qui précisément permet d'expliquer pourquoi ces vieilles personnes passent quotidiennement chez chacun de ces commerçants bien identifiés, c'est l'« aimable compagnie »⁷¹, le fait que ces contacts sont personnalisés et même familiers, en somme l'antonyme de l'anonymat dans lequel se déroulent les échanges dont nous parlent les économistes, dans lesquels le consommateur est *impersonnel*.

On observe ici qu'il y a au moins deux principes qui permettent d'expliquer les comportements de ces « consommateurs » : l'échange et la sociabilité. En dehors du prix des biens achetés, le « prix » de faire bénévolement et gracieusement du « travail social » est si faible qu'il intervient spontanément auprès de ces seniors faisant leurs courses. Ces derniers ne visent absolument pas à obtenir le plus grand avantage via l'échange marchand tout en évitant une dépense coûteuse en temps et en argent. Dans le but essentiel d'entretenir des relations sociales – la « sociabilité » –, ils sont prêts à faire le tour de nombreux magasins, alors qu'un seul suffirait à leur procurer l'essentiel

⁶⁸ *Ibid.*, p. 163. L'auteur souligne.

⁶⁹ *Ibid.*, p. 164.

⁷⁰ *Ibid.*

⁷¹ *Ibid.*

de leurs denrées alimentaires. Ce type de comportement ne pourrait pas exister si seul l'échange était en jeu dans les relations entre vendeurs et acheteurs.

L'ÉCONOMIE SANS ÉTAT

Un philosophe comme David Hume était bien conscient que la recherche de son propre profit aux dépens de celui des autres menait les relations humaines dans l'impasse. Sans la confiance que l'on porte à l'égard de nos semblables, la logique la plus économique des comportements humains mène à une inefficacité profonde. Il illustre ce problème dans son *Traité sur la nature humaine* :

Votre blé est mûr aujourd'hui, le mien le sera demain. Il nous est profitable à tous deux que je travaille avec vous aujourd'hui et que vous m'aidiez demain. Je n'ai pas de bonté pour vous, et je sais que vous en avez aussi peu pour moi. Par conséquent, je ne me donnerai pas de peine pour votre compte et je sais que si je travaillais avec vous pour le mien, espérant votre aide en retour, je serais déçu et que c'est en vain que je dépendrais de votre gratitude. Dès lors, je vous laisse travailler seul et vous me traitez de la même manière. Les saisons changent, et tous deux nous perdons nos récoltes par manque de confiance et de garantie mutuelles⁷².

Le raisonnement de l'agriculteur est irréfutable : sans la confiance en l'autre qui implique que l'on peut s'en remettre à lui, il n'y a pas d'échange possible (ici de services). Chez Hume, étant donné que cette situation où les hommes agissent seulement par calcul devient intenable, il faut l'institution d'un gouvernement. Sans ce dernier, les humains n'ont aucune garantie de leur propriété privée et ils sont donc contraints de subir les exactions des uns et des autres. Par conséquent, l'institution du gouvernement vise à « contraindre les hommes, même malgré eux, à ménager leurs intérêts propres, véritables et permanents »⁷³ et à leur faire respecter leurs promesses. L'agriculteur ci-dessus se trouve dans une situation hors État, dans laquelle la confiance que l'on peut accorder à la « garantie mutuelle » est incertaine. Seul l'État, chez Hume, fait passer le statut incertain de la promesse à celui de contrat, dont l'État se porte garant de sa tenue, sous peine de contrainte violente et armée.

Bien sûr, Hume et Stiglitz ne sont pas préoccupés par les mêmes questions : le premier explique le fondement de l'État en recourant à l'économie ; le second explique les fondements de l'économie sans recourir à l'État (ce dernier intervient toutefois dans

⁷² David Hume, *Traité de la nature humaine*, livre III : *La morale*, Paris : GF-Flammarion, 1995, p. 126.

⁷³ David Hume, *Essais moraux, politiques et littéraires et autres essais*, Paris : PUF, 2001, p. 736.

l'explication, mais beaucoup plus tard et de manière secondaire). Ajoutons toutefois que, dans les deux cas, l'économie précède l'État et en ce sens l'économie est un fondement ontologique et anthropologique. De plus, contrairement à ce que prétend Stiglitz, très souvent, dans l'histoire, les sociétés sans structure étatique sont également sans marché⁷⁴. La pensée modélisatrice que nous avons présentée plus haut fait l'impasse sur ces réalités historiques.

ORIGINE DU MODÈLE ÉCONOMIQUE ACTUEL

D'où vient dans le langage économique le point de vue que l'économie doit seulement étudier l'*homo œconomicus* et que le reste n'a pas sa place dans la science économique ? D'où vient cette caution selon laquelle l'économie peut séparer les autres dimensions des comportements humains pour ensuite les exclure du champ économique ?

Nous sommes les héritiers d'une séparation formalisée et systématisée par l'économiste néoclassique dans *Manuel d'économie politique* de Pareto (1848-1923). Ce manuel est écrit en 1909 au tournant du XX^e siècle. Représentant important du courant néoclassique avec Léon Walras à Lausanne, cet ouvrage est majeur dans l'histoire de la science économique en cela qu'il pose un certain nombre de principes essentiels pour ce que Stiglitz appelle le « raisonnement économique ».

Pareto est le premier à systématiser la notion d'*homo œconomicus*. Cette notion sert à distinguer les différentes facettes de l'être humain ainsi que les actions logiques et non logiques. Pareto se propose alors d'étudier « les uniformités que présentent les phénomènes, c'est-à-dire leurs lois »⁷⁵. Il n'y a pas d'autre objectif que celui de « connaître » et de « savoir », sans aucune visée pratique. Pareto reprend la définition classique du terme de loi, à savoir des propriétés uniformes. Selon lui, le travail du scientifique réside essentiellement dans la mise au jour de l'uniformité des actions humaines. Si elles ne possèdent pas cette propriété d'être uniformes, elles ne pourraient pas faire l'objet d'une étude scientifique. Étudier l'économie, chez Pareto, présuppose donc l'existence de ces lois, qu'il faut déceler dans les faits.

⁷⁴ David Graeber, *Dette : 5000 ans d'histoire*, op. cit.

⁷⁵ Vilfredo Pareto, « Principes généraux », in *Manuel d'économie politique. Œuvres complètes : Tome VII*, sous la direction de Pareto Vilfredo, Genève, Librairie Droz, coll. « Travaux de Sciences Sociales », 1981, p. 1-39, [URL : <https://www.cairn.info/manuel-d-economie-politique--9782600040297.htm>, consulté le 30 avril 2022], p. 2-3.

De plus, la régularité des phénomènes observés permet de faire des déductions sur l'avenir : « [s]i on n'admet pas qu'il y ait des uniformités, la connaissance du passé et du présent est une pure curiosité, et on ne peut rien en déduire pour l'avenir »⁷⁶. Aussi, aucun fait étudié ne peut, selon Pareto, faire « exception aux lois économiques »⁷⁷, mais, souligne-t-il, cela est valable pour toutes les lois scientifiques.

Cependant, il s'empresse d'ajouter que ces lois peuvent être connues de nous dans leur entièreté. Cette recherche de la régularité constitue un idéal, car « nous ne connaissons entièrement aucun phénomène concret » et « nos théories [sur ces phénomènes] ne sont qu'approximatives ». Encore une fois, les théories sont le moyen par lequel nous tentons de comprendre les phénomènes concrets, sans que cela soit entièrement possible. La science procède ainsi successivement à l'ajustement de théories qui, petit à petit, se rapprochent de la réalité. C'est ce qu'il nomme la méthode des « approximations successives »⁷⁸.

L'économie étant, dans la perspective de Pareto, une science où l'on ne peut pas faire d'expérience⁷⁹ – comme c'est le cas en physique, chimie et biologie –, elle doit procéder par abstraction, en séparant « certains phénomènes de certains autres »⁸⁰. Mais Pareto est bien conscient du fait que « cette abstraction résulte de nécessités subjectives »⁸¹ et qu'elle relève d'un choix *arbitraire*. Aussi affirme-t-il que quand l'économie « réduit les hommes réels à l'*homo æconomicus* »⁸², elle se sert d'une abstraction qui s'impose à nous, afin de comprendre les lois de l'économie. Cette abstraction consiste donc à considérer « un être abstrait qui ne possède que les qualités qu'on veut étudier »⁸³, dans la mesure où l'on ne peut pas considérer « directement ces propriétés »⁸⁴ (ce que peut faire, *a contrario*, la chimie, la biologie ou la physique).

Par conséquent, dans l'épistémologie de Pareto, l'économie ayant pour objet les actions économiques, c'est une évidence qu'elle doit extraire les seules propriétés *économiques* de « l'homme réel »⁸⁵. Voici ce qu'il écrit :

⁷⁶ *Ibid.*, p. 6.

⁷⁷ *Ibid.*, p. 7.

⁷⁸ *Ibid.*

⁷⁹ Sur ce point, l'économie a fait du chemin depuis Pareto, avec notamment l'économie expérimentale ou la neuroéconomie.

⁸⁰ *Ibid.*

⁸¹ *Ibid.*

⁸² *Ibid.*, p. 17.

⁸³ *Ibid.*

⁸⁴ *Ibid.*

⁸⁵ *Ibid.*

L'homme réel accomplit des actions économiques, morales, religieuses, esthétiques, etc. On exprime exactement la même idée, qu'on dise : « j'étudie les actions économiques, et je fais abstraction des autres », ou bien : « j'étudie l'*homo æconomicus*, qui n'accomplit que des actions économiques⁸⁶.

Homo æconomicus n'est pas l'homme réel chez Pareto. Il est une abstraction utile pour étudier une facette parmi d'autres (dont celles religieuse, esthétique et morale). L'abstraction n'est donc pas une réduction, dans la mesure où il s'agit d'étudier l'homme en tant qu'il entreprend des actions économiques. L'enjeu, pour Pareto, est d'arriver à trouver la logique des actions économiques sans recourir ni à la morale, ni à la religion, ni à l'esthétique. En effet, les actions économiques sont, selon lui, des actions logiques, ce que ne sont pas les autres actions.

De plus, il faut noter la suite de cette citation. Selon lui, la perspective d'abstraction pour l'étude de l'homme économique est comparable à une approche des sciences naturelles, donnant d'ailleurs un sens très concret à l'aspect paléanthropologique du terme « *homo æconomicus* » : « j'étudie les réactions du soufre et de l'oxygène concrets, en faisant abstraction des corps étrangers qu'ils peuvent contenir », ou bien « j'étudie les relations du soufre et de l'oxygène chimiquement purs »⁸⁷. Il n'y a que l'objet qui change, la méthode d'approximation successive pour trouver les lois, les régularités du réel est la même.

Entre les différentes actions, seule la perspective change : « Le même homme, que je considère comme *homo æconomicus* pour une étude économique, je puis le considérer comme *homo ethicus* pour une étude morale, comme *homo religiosus* pour une étude religieuse, etc. »⁸⁸. Il s'agit toujours du même homme, « l'homme réel », qui comprend tous les *homines*. Considérer « ces différents hommes, cela revient à considérer les différentes propriétés [...] de cet homme réel, et ne tend qu'à découper en tranches la matière à étudier »⁸⁹.

La suite est proleptique, puisqu'elle anticipe les reproches qu'une perspective maussienne pourrait adresser à Pareto – nous laisserons le soin à notre lecteur de juger de la force argumentative de la comparaison entre le jeu d'échecs et l'art culinaire :

On se trompe donc lourdement quand on accuse celui qui étudie les actions économiques – ou l'*homo æconomicus* – de négliger, ou même de dédaigner les actions morales, religieuses, etc., – c'est-à-dire l'*homo ethicus*, l'*homo religiosus*, etc. – ; autant vaudrait dire que la géométrie néglige, dédaigne les propriétés [*sic*]

⁸⁶ *Ibid.*, p. 17-18.

⁸⁷ *Ibid.*, p. 18.

⁸⁸ *Ibid.*

⁸⁹ *Ibid.*

chimiques des corps, leurs propriétés physiques, etc. On commet la même erreur quand on accuse l'économie politique de ne pas tenir compte de la morale ; c'est comme si on accusait une théorie du jeu d'échecs de ne pas tenir compte de l'art culinaire⁹⁰.

Au fondement du raisonnement économique, nous trouvons le même jugement : l'économie peut partir du principe que les préférences sont stables et que les goûts sont formés individuellement, sans égard pour ce que la sociologie ou la psychologie ont à dire sur le sujet. Ils sont ainsi en droit de dire que les préférences sont exogènes et qu'elles ne changent pas dans la vie d'une personne. *De gustibus non est disputandum*.

Toutefois Pareto demeure modéré de ce point de vue, dans la mesure où il s'empresse de souligner qu'étant donné que la science est analytique et que la pratique est synthétique⁹¹, « quand on revient de l'abstrait au concret, il faut à nouveau réunir les parties, que pour les mieux étudier on avait séparées »⁹². Il n'en reste pas moins que l'économie est, selon Pareto, théoriquement justifiée à procéder à une telle séparation pour expliquer les actions économiques.

En outre, il faut relever la circulation entre ces différentes facettes de l'« homme concret ». En fonction des phénomènes, « le côté économique l'emporte sur tous les autres »⁹³ et donc la science économique est seule mobilisable. Pour d'autres, « le côté économique est insignifiant »⁹⁴ et donc il ne sert à rien de mobiliser l'économie. Il y a enfin des phénomènes « intermédiaires » ou l'économie peut être plus ou moins intéressante à mobiliser. Aussi « parfois les actions de l'homme concret sont, sauf une légère erreur, celles de l'*homo œconomicus* ; parfois elles concordent presque exactement avec celles de l'*homo ethicus* ; parfois elles concordent avec celles de l'*homo religiosus*, etc. ; d'autres fois encore elles participent aux actions de tous ces hommes. »⁹⁵

Pour conclure, la notion d'*homo œconomicus*, qui apparaît chez Pareto, sert bien à distinguer l'approche économique d'autres approches, procédant par séparation entre les différentes facettes de l'« humain réel », selon son expression. Il est caractérisé par la maximisation de l'intérêt, et spécifiquement par le fait que ses actions sont logiques.

⁹⁰ *Ibid.*

⁹¹ *Ibid.*, p. 19.

⁹² *Ibid.*

⁹³ *Ibid.*

⁹⁴ *Ibid.*

⁹⁵ *Ibid.*, p. 20.

À noter que l'analyse économique est insuffisante en tant que telle chez Pareto. En effet, le chercheur Pierre Demeulenaere écrivait que :

ces phénomènes économiques ne sont qu'une partie des actions sociales, mais aussi et surtout, la science économique, étudiant certaines actions, n'en retient que l'« aspect économique », plus ou moins important suivant les domaines, en sorte qu'il y ait lieu d'effectuer une description complémentaire intégrant les autres aspects des actions considérées⁹⁶.

Comme le note également Demeulenaere, il est clair que, dans d'autres travaux de Pareto, le sens accordé au mot « économique » est directement rattaché à celui de l'intérêt⁹⁷.

La science économique de Pareto instaure en ce sens ce que Pierre Rosanvallon nomme une « économie pure comme théorie scientifique de l'échange »⁹⁸, c'est-à-dire qu'elle intervient dans un moment de changements radicaux dans l'histoire de la pensée économique avec l'école marginaliste. Ici, ladite pureté de l'analyse économique réside notamment dans le fait qu'une séparation très claire est posée entre l'homme réel et l'*homo œconomicus*. Les développements des principes généraux indiquent tout au contraire une orientation de l'économie vers une science physico-mathématique. Souvenons-nous que Pareto agençait dans le même paragraphe l'analyse de l'« homme réel » et celle du « corps réel », avec pour le premier une déclinaison en homme religieux, moral et esthétique, pour le second en corps chimique, mécanique et géométrique. Aussi remarquons-nous précisément comment il réfute toute ambition d'étudier l'économie avec des considérations morales, insistant sur le fait qu'inclure ces considérations impliquerait une confusion des différentes dimensions⁹⁹. Il écrivait enfin dans *Marxisme et économie pure* : « Comme la mécanique rationnelle considère des points matériels, l'économie pure considère l'*homo œconomicus* [...]. Il y a une mécanique du point ; il y a une économie pure de l'individu »¹⁰⁰.

⁹⁶ Pierre Demeulenaere, *Homo œconomicus. Enquête sur la constitution d'un paradigme*, Paris : PUF, 2003, p. 159.

⁹⁷ *Ibid.*, p. 157-191.

⁹⁸ Pierre Rosanvallon, *Le capitalisme utopique. Histoire de l'idée de marché*, Paris : Seuil, 1999, p. 219.

⁹⁹ Voir également Jean-Joseph Goux, *Frivolité de la valeur. Essai sur l'imaginaire du capitalisme*, Paris : Blusson, 2000.

¹⁰⁰ Vilfredo Pareto, *Marxisme et économie pure*, cité par Pierre Rosanvallon, *Le capitalisme utopique. Histoire de l'idée de marché*, *op. cit.*, p. 220.

PARTIE 2 :

LES COMPORTEMENTS ÉCONOMIQUES DE L'ÉCONOMISTE BECKER

Désormais, que je veille ou que je dorme, que j'écrive ou que je fasse la cuisine, mon temps est sous-tendu par un tic-tac machinal, objectif, irréfutable, exact, contrôlable. [...]. Je veux, j'exige que tout autour de moi soit dorénavant mesuré, prouvé, certifié, mathématique, rationnel.

– Michel Tournier, Vendredi ou les limbes du Pacifique.

CONSÉCRATION DE L'ÉCHANGE PAR UN PRIX NOBEL

Nous avons vu comment Pareto opérait une réduction de la recherche économique aux seuls phénomènes économiques. L'économie est donc réduite à l'étude des comportements et des actions économiques ; la religion, la morale ou l'esthétique ne sont pas de son ressort et doivent être l'objet d'autres sciences. Au contraire, comme nous le verrons à l'instant, Becker procède à l'inversion de cette tendance réductionniste et universalise la logique de l'*homo œconomicus* à tous les comportements humains sans distinguer les domaines. Alors que Pareto s'efforçait de préciser le domaine de la science économique et développait une théorie économique pure, Becker change le sens de la marche et procède à l'universalisation de l'approche économique, celle-ci devenant économiciste. En outre, d'un point de vue généalogique, nous avons déjà souligné dans quelle mesure les concepts de Becker sont encore présents dans l'analyse microéconomique, ce qui se reflète bien dans les propos introductifs de Stiglitz. Les manuels d'économie actuels reprennent en grande partie son approche des comportements humains, spécifiquement en ce qui concerne l'approche globale de l'humain. Aussi, dans le manuel de Stiglitz, il n'y a pas de distinction entre les activités économiques au sens classique (travail, capital, argent), et toutes les autres impliquant une dépense de temps. Dans la mesure où il fait sien la définition de l'économie comme la recherche de la meilleure allocation des ressources limitées, il s'inscrit dans les théories du choix rationnel ayant vocation à décrire toutes les activités humaines indistinctement. Mais, comme nous l'avons déjà dit au début de ce travail, les deux tendances (réductionniste et universalisante)

procèdent toutes deux de l'économisme de certaines théories économiques. C'est de la deuxième tendance (universalisante) dont nous parlerons dans cette deuxième partie.

Avant d'entrer directement dans les textes de Becker, remarquons la manière avec laquelle il a été canonisé après avoir reçu le prix Nobel d'économie¹⁰¹. Il reçoit ce prix en 1992 « pour avoir étendu le domaine de l'analyse microéconomique à un large champ du comportement humain et d'interaction, y compris le comportement non marchand »¹⁰².

Pour avoir trouvé que le « comportement d'un individu adhère aux mêmes principes fondamentaux dans un certain nombre de domaines », il récolte des louanges. La force de Becker est donc de trouver un modèle explicatif qui permette d'analyser les comportements humains dans des situations très différentes. Ce modèle repose sur ce qu'il a nommé l'approche économique (*economic approach*), redéfinissant les contours de cette discipline.

Cette approche économique insiste sur le fait que les individus, dans n'importe quelle forme d'organisation que ce soit (le ménage, la firme, etc.), se comportent rationnellement. Aussi tout comportement a un but, une finalité, qui est la maximisation d'une « fonction objective ». Cette fonction, comme nous allons le voir plus loin, demeure extrêmement vague chez Becker et elle est intentionnellement laissée sous-spécifiée pour inclure tous les objectifs. Ce peut être l'utilité au sens économique (comme vu dans la première partie avec Stiglitz, donc comme la satisfaction individuelle), mais il peut également s'agir de richesse matérielle.

Notons d'emblée que la relative ambiguïté des termes dans ces textes d'économie se reflète dans les travaux de Becker, dans la mesure où la maximisation peut opérer dans n'importe quel domaine : l'utilité, l'intérêt, la richesse, etc. L'autre terme que l'on retrouve constamment et comme des synonymes (semble-t-il) dans ces textes est le terme d'« optimisation ». Le principe de l'approche économique est donc décrit par Becker comme un « principe of rational, optimizing behavior », de telle sorte à ce que les deux termes, « rationnel » et « optimisant », constituent une reformulation du même principe.

¹⁰¹ À noter au passage que nombreuses sont les remises en question de la validité de ce prix, dans la mesure où Alfred Nobel n'a pas mentionné l'économie comme discipline à récompenser par un prix.

¹⁰² « Press release. NobelPrize.org. Nobel Prize Outreach ». URL : <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/1992/press-release/> [consulté le 30 avril 2022].

Peut-être le principe de l'approche économique peut-il se résumer par cet aphorisme qui, d'après ce texte de présentation du prix Nobel, était utilisé par Becker lui-même pour caractériser sa méthode : « Economy is the art of making the most of life »¹⁰³. L'économie de Becker a donc pour domaine non pas l'économie – l'« économie économique » pour reprendre la formulation de Bourdieu –, mais la vie, dans ce qu'elle a de plus général. De plus, l'économie telle qu'elle apparaît dans cet aphorisme est essentiellement centrée sur l'importance de « profiter » de la vie. L'utilisation que nous faisons ici de ce terme – renvoyant à ses deux sens, bénéficier et jouir – n'est pas anodine, dans la mesure où il souligne déjà en quoi l'économie constitue un moyen pour maximiser sa vie, synonyme de bonheur.

UNIVERSALISATION DE L'APPROCHE ÉCONOMIQUE

Un des livres importants pour comprendre les fondements théoriques de l'économie de Becker est *The economic approach to human behavior* publié en 1976. Il s'agit d'une approche économique pour comprendre les comportements humains économiques ou non économiques au premier regard, une « généralisation de la théorie micro-économique »¹⁰⁴. En outre, il est important de mentionner que la dimension politique de l'œuvre a transparu dès la parution du texte. En effet, les recherches de Becker s'inscrivent historiquement dans le renouvellement du libéralisme et dans l'établissement d'outils spécifiquement libéraux pour étudier les phénomènes économiques¹⁰⁵. Henri Lepage, qui a donné une première synthèse des travaux de l'École de Chicago à la fin des années 70, déclarait ainsi, dans un entretien pour la revue libérale en ligne « Le Québec libre » :

Je voulais montrer comment la pensée libérale était en train de renaître, d'évoluer d'une manière scientifique, et **démontrer en quelque sorte qu'on pouvait donner un sous-bassement scientifique à une idéologie, à une conception du monde, qui jusque-là était essentiellement de nature politique**. Je voulais démontrer comment

¹⁰³ *Ibid.*

¹⁰⁴ Expression de Jean-Luc Migué, « Méthodologie économique et économie non marchande », *Revue d'économie politique*, vol. 87, n° 4, 1977, p. 506-553.

¹⁰⁵ Sur ce point, voir Michel Foucault, *Naissance de la biopolitique*, *op. cit.*, mais également les ouvrages de Serge Audier, dont *Penser le « néolibéralisme »*. *Le moment néolibéral, Foucault et la crise du socialisme*, Lormont : Le Bord de l'eau, coll. « Documents », 2015.

les travaux en cours dans les universités américaines donnaient un substrat scientifique, une rationalité à ces idées politiques libérales¹⁰⁶.

Dans son ouvrage, Becker précise quelle est la spécificité de l'approche économique telle qu'il l'envisage. Pour ce faire, il expose dans un premier temps les définitions de l'économie. Il ne retient que la définition néoclassique de Robbins, qu'il reformule ainsi : « the allocation of scarce means to satisfy competing ends »¹⁰⁷. Robbins est d'ailleurs cité en note avec sa propre formulation de la définition de l'économie, à savoir : « Economics is the science which studies human behavior as a relationship between ends and scarce means which have alternative uses »¹⁰⁸. À peu de choses près, leurs définitions sont identiques ; toutefois, avec l'usage du terme « competing », Becker insiste sur la concurrence entre les différentes fins auxquelles les moyens sont alloués, alors que chez Robbins, cela n'est pas précisé – il ne s'agit que d'usages « alternatifs ». En outre, la grande nouveauté ici, et Becker s'en explique dans quelques notes¹⁰⁹, c'est d'affirmer haut et fort la généralité de la définition : elle permet aussi d'analyser les comportements non-marchands. Nous verrons avec l'article «The allocation of time » que l'analyse des phénomènes non-marchands est entièrement calquée sur les phénomènes marchands et que la valeur du temps dans le temps non-salarié (« leisure time ») est constamment référée à la valeur virtuelle du salaire horaire auquel on renonce dans notre temps libre.

Extrêmement abstraite, cette définition, qui peut inclure absolument tous les comportements humains, ne diffère guère de celle que nous avons observée dans les manuels d'économie. C'est précisément la généralité de la définition qui tient à cœur à Becker : dans la mesure où cette dernière reste générale, elle ouvre des possibilités illimitées pour la science économique, bien au-delà du marché. C'est également en opposition à une définition trop restrictive au goût de Becker que ce dernier écarte d'emblée l'assimilation de l'économie à l'étude des phénomènes marchands. En

¹⁰⁶ « Demain le capitalisme », entretien avec Henri Lepage par Marc Grunert, *Le Québécois libre*, 16 août 2003. URL : <http://www.quebecoislibre.org/030816-3.htm> [consulté le 30 avril 2022]. Nous soulignons.

¹⁰⁷ Gary Becker, *The economic approach to human behavior*, *op. cit.*, p. 3.

¹⁰⁸ *Ibid.*

¹⁰⁹ Il prend ainsi quelques distances avec la limitation de l'analyse économique au marché chez Robbins: « Almost immediately after giving the broad definition of economics, Rees gives one in terms of material needs, without explaining why he so greatly reduced the scope of economics. Even Robbins, after an excellent discussion of what an economic problem is in the first chapter of his classic work on the nature and scope of economics, basically restricts his analysis in later chapters to the market sector.» (*ibid.*, p. 4)

prenant appui sur la notion de rareté et de choix, la définition est si générale qu'elle permet de décrire l'allocation des ressources dans les

political process (including which industries to tax, how fast to increase the money supply, and whether to go to war); by the family (including decisions about a marriage mate, family size, the frequency of church attendance, and the allocation of time between sleeping and waking hours); by scientists (including decisions about allocating their thinking time, and mental energy to different research problems); and so on in endless variety¹¹⁰.

Becker ajoute globalement que :

I have come to the position that the economic approach is a comprehensive one that is applicable to all human behavior, be it behavior involving money prices or imputed shadow prices, repeated or infrequent decisions, large or minor decisions, emotional or mechanical ends, rich or poor persons, men or women, adults or children, brilliant or stupid persons, patients or therapists, businessmen or politicians, teachers or students¹¹¹.

Dans sa théorie, il n'y a qu'un seul fondement aux comportements, à savoir la maximisation de la fonction d'utilité de chaque individu. L'un des exemples parlant de Becker est le mariage. Une femme, ou un homme, opèrent une décision économique de se marier uniquement si sa fonction d'utilité attendue d'un mariage dépasse sa fonction d'utilité de rester célibataire ou de continuer à chercher un autre partenaire. Symétriquement, le divorce intervient au moment où l'utilité qui est anticipée de devenir célibataire ou de se remarier est plus importante que la perte d'utilité d'une séparation (séparation des enfants, répartition des biens, frais administratifs, etc.). Sur le marché du mariage (« market in marriages »), chacun essaie de maximiser son utilité, faire du mieux qu'il peut, c'est-à-dire déterminer quelle forme de relation (ou non-relation) entre le célibat, le mariage lui apportera le plus d'utilité, donc de satisfaction¹¹².

En outre, dans son livre, Becker revient sur des aspects proprement épistémologiques et clarifie en quoi l'approche économique permet d'unifier la compréhension des comportements. Voici ce qu'il écrit :

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 a maximal amount of information and other inputs in**

¹¹⁰ *Ibid.*

¹¹¹ *Ibid.*, p. 8.

¹¹² *Ibid.*, p. 205-250.

a variety of markets. If this argument is correct, the economic approach provides a unified framework for understanding behavior that has long been sought by and eluded Bentham, Comte, Marx, and others¹¹³.

Il renforce à l'extrême la logique de la maximisation, rendant inopérante toute autre logique. Par-là, il y a une naturalisation de la logique maximisatrice, qui n'est plus seulement un principe explicatif, mais le moteur essentiel de l'action, au-delà duquel les comportements ne sont pas intelligibles.

La méthodologie économique de Becker est fondamentalement un réductionnisme. L'homme économique ne peut pas ne pas maximiser, rechercher l'accumulation de biens et services dans toutes les situations de sa vie. La propension au calcul économique chez Becker n'est pas un fondement que l'on choisit de placer comme le seul à la base de notre économie. Bien au contraire, le calcul économique est un fondement qui *s'impose à nous* dans la mesure où lui seul permet de rendre compte de la diversité de la réalité humaine.

À présent, nous allons revenir plus spécifiquement sur des notions centrales dans la perspective de Becker, notions présentées dans les deux articles « A Theory of the Allocation of Time »¹¹⁴ et « A Theory of Social Interactions »¹¹⁵.

LE CONSOMMATEUR PRODUCTEUR ET LE PRODUCTEUR CONSOMMATEUR

Dans l'article « A Theory of the Allocation of Time », qui a fait date dans l'histoire de la pensée économique, Becker explique la manière avec laquelle les consommateurs ne se réduisent pas à consommer, mais sont également des producteurs. On appelle parfois l'approche beckerienne la « nouvelle théorie du consommateur »¹¹⁶. Dans cette théorie, comme l'expliquait déjà Henri Lepage dans les années 80, « le point de départ est que l'achat d'un bien ou d'un service ne constitue pas un acte économique final »¹¹⁷. Becker s'oppose à la théorie du consommateur classique dans laquelle

¹¹³ *Ibid.*, p. 14. Nous soulignons.

¹¹⁴ L'article a été réédité dans Gary Becker, *The economic approach to human behavior*, *op. cit.*, p. 89-114.

¹¹⁵ L'article a été réédité dans *ibid.*, p. 253-281.

¹¹⁶ Notamment Henri Lepage, *Demain le capitalisme*, Paris : Hachette, 1978. Son chapitre sur Becker est une bonne synthèse de plusieurs de ses travaux. Nous y avons puisé un certain nombre de considérations et citations. Ajoutons encore que Pierre-André Chiappori et Arthur Lewbel, dans leur introduction à la réédition de l'article de Becker « A Theory of the Allocation of Time » (« Gary Becker's A Theory Of The Allocation Of Time », *The Economic Journal*, vol. 125, 2015, p. 410-442. Doi: 10.1111/eoj.12157), notent que Becker n'est pas le premier à développer ces approches sur la valeur du temps dans les foyers ou encore entre les partenaires d'un couple.

¹¹⁷ Henri Lepage, *Demain le capitalisme*, *op. cit.*, p. 327.

l'individu possède un revenu qu'il gagne en travaillant et qu'il dépense pour satisfaire ses besoins en trouvant de quoi les satisfaire sur le marché des biens et des services. Dans cette approche, seul le revenu constitue les ressources à allouer de la meilleure manière. Aussi, une fois le bien ou le service consommé, l'analyse économique n'a plus rien à dire dans la mesure où elle a expliqué comment l'individu a maximisé son intérêt. Cette théorie classique du consommateur demeure relativement sommaire et offre l'image d'un individu certes calculateur, mais somme toute passif : le lieu de son arbitrage concerne seulement les marchandises sur le marché à proprement parler.

Il est important de souligner la rupture instaurée par Becker dans la mesure où les économistes de l'École de Chicago n'ont pas introduit leurs thèses sans heurt à partir des années 60. Robert Nelson, dans *Economics as religion*¹¹⁸ a bien souligné à quel point les thèses de Becker sur la famille, sur la sexualité ou encore sur le vol comme activité rationnelle ont profondément choqué les États-Unis encore très religieux. Il n'est pas inintéressant de noter également le parallèle fait par Nelson entre les « philosophes du soupçon », Freud, Nietzsche et Marx, et les économistes de l'École de Chicago, Becker et Friedman notamment¹¹⁹. Car, si les approches néolibérales de cette école sont partiales, il n'en demeure pas moins qu'elles visaient à *révéler* les fondements véritables des comportements humains en les réduisant à une économie de l'intérêt. Dans ce sens, l'amour d'une mère pour son enfant est toujours intéressé et rien n'est jamais gratuit.

Mais alors, quel est-il, ce consommateur qui devient producteur en tant qu'il produit quelque chose à partir des biens de base qu'il consomme ? Comment expliquer cette double casquette de l'individu ? Elle réside dans le fait que le consommateur, une fois les biens achetés sur le marché, devient le producteur de sa propre satisfaction. C'est dans la notion de temps que Becker innove. Il écrit ainsi qu'il souhaite produire « a basic theoretical analysis of choice that includes the cost of time **on the same footing** as the cost of market goods »¹²⁰. Car « economists have not been equally sophisticated about other non-working uses of time »¹²¹. Ainsi, l'individu calculateur qui recherche son intérêt devient « capable d'arbitrages inter-temporels »¹²². En effet,

¹¹⁸ Robert H. Nelson, *Economics as religion. From Samuelson to Chicago and Beyond*, Pennsylvania : Pennsylvania State University Press, 2014.

¹¹⁹ *Ibid.*

¹²⁰ Gary Becker, *The economic approach to human behavior*, op. cit., p. 89. Nous soulignons.

¹²¹ *Ibid.*, p. 90-91.

¹²² Henri Lepage, *Demain le capitalisme*, op. cit., p. 326.

si l'achat de biens ou de service n'est pas un acte « économique final », c'est que l'individu trouve sa satisfaction grâce à ces biens et services, qui deviennent des moyens par lesquels il peut produire sa satisfaction lui-même grâce à sa ressource temporelle. Voici comment Lepage résume cette nouvelle perspective :

On n'achète pas une voiture pour la voiture elle-même, explique en quelque sorte Gary Becker, mais pour les services ou les satisfactions dont elle est le support : on achète non pas une automobile, mais le moyen de pouvoir se déplacer commodément d'un point à un autre, ou encore le moyen de « paraître » devant ses voisins ou ses relations. L'acte de consommation n'est donc qu'un acte économique intermédiaire, utilisé par le consommateur pour « produire » une satisfaction finale ; cette satisfaction, pour un même objet, pouvant être différente selon les individus : les uns recherchent avant tout le moyen de locomotion, d'autres l'élément d'ostentation¹²³.

L'*homo œconomicus* est consommateur et producteur, mieux encore, il devient tantôt producteur consommateur, tantôt consommateur producteur, de telle sorte que seul le *point de vue* que l'on adopte sur l'individu permet de déterminer à qui l'on a à faire. Le modèle permet d'inclure une « consommation productive ». S'il dépense de son revenu pour acquérir biens et services, il s'agit d'un consommateur classique. Si, en revanche, il produit sa propre satisfaction à partir de services et de biens qu'il possède déjà et de son temps (techniquement, dans le langage économique, ils deviennent des *inputs*), alors il est producteur de sa propre satisfaction... qu'il peut ensuite consommer, etc. Il s'ensuit logiquement que l'étude économique consistera à étudier quelle décision est la plus optimale, autrement dit quel choix dans l'allocation des ressources (temps et revenu) maximise l'intérêt d'un individu. Sans entrer dans les détails, Becker insiste également sur les différentes qualités du temps qui n'ont pas la même valeur. Le temps en semaine, la nuit, ou le week-end n'a pas le même coût¹²⁴.

COMPORTEMENTS ANTICIPATEURS : LE TEMPS, C'EST DE L'ARGENT

Aussi l'homme économique de Becker prend une dimension extrêmement générale, dans la mesure où la meilleure allocation des ressources comprend, en plus du revenu, le temps (il nomme l'addition des deux le *full income*), ce qui ouvre la possibilité pour l'économiste d'analyser absolument toutes décisions individuelles, marchandes ou non. Car, *a minima*, toute décision fait intervenir la contrainte du temps. Il s'ensuit de cette approche que tout choix d'un agent est un choix économique. Par conséquent,

¹²³ *Ibid.*, p. 327.

¹²⁴ *Ibid.*, p. 125 *sqq.*

étant donné que les choix se déroulent dans le temps, on peut observer dans quelle mesure un individu est rationnel et maximise son intérêt dans la mesure où il est en mesure d'anticiper les bénéfices de ses choix. Les arbitrages inter-temporels permettent de mesurer à quel degré l'individu se comporte *économiquement*, c'est-à-dire ici en allouant optimalement ses ressources. Par conséquent, la dépense du revenu d'un individu est optimale non pas vraiment parce qu'elle permet de satisfaire un besoin ponctuel ; elle est optimale au sens où elle anticipe l'évolution de son revenu. En somme, il s'agit de prévoir dans quelle mesure une dépense particulière accroît la quantité générale de ressource (avoir plus de temps, plus de revenu). La dépense dans l'éducation ou dans la formation, par exemple, affecte le revenu futur du consommateur.

Pour résumer, les comportements anticipateurs, ou encore les arbitrages inter-temporels déterminent les comportements dits de production en cela qu'un individu s'interroge sur la meilleure allocation de son temps de travail et de son temps libre en incluant ainsi « the cost of time systematically into decisions about non-work activities »¹²⁵. Ensuite, ces comportements anticipateurs déterminent la consommation, en cela que les dépenses de consommation rationnelles sont celles faites dans la santé ou encore dans la formation : l'investissement dans la santé permettra par exemple de prévenir de futures dépenses onéreuses ; l'investissement dans la formation permettra un revenu supérieur (avec comme limite la valeur marginale décroissante, autrement dit il y a un moment où l'investissement dans la formation n'est plus producteur de valeur, mais se révèle être un coût, ce qui fait que la formation a « moins de valeur »).

Comment mesurer la valeur du temps, s'interroge Becker ? Est-ce que le temps a la même valeur pour une personne riche et pour une personne pauvre ? Dans quelle mesure est-ce que la valeur du temps est une valeur marchande ? Pour Becker, la valeur du temps se calcule relativement au salaire d'un individu, autant dire d'emblée que sans salaire, le temps n'a pas de valeur, ou du moins ne peut pas être calculé. Becker place ainsi le coût du temps sur le même niveau que le coût des biens et services achetés sur le marché¹²⁶. En prenant le salaire d'un individu par unité d'heure, on obtient la valeur du temps et son prix correspond donc au salaire horaire. La valeur de

¹²⁵ Gary Becker, *The economic approach to human behavior*, op. cit., p. 90.

¹²⁶ *Ibid.*

mon temps est égale au revenu auquel je renonce en ne travaillant pas. Toutefois, le temps n'a pas la même valeur pour toutes les activités. Par exemple le temps utilisé pour se reposer, pour manger est moindre dans la mesure où il participe à la production du revenu. Au contraire le coût d'opportunité d'activités comme sortir en boîte est très important.

C'est ce que recouvre la notion de coût d'opportunité dans l'analyse de la valeur du temps. Cette notion implique que la valeur du temps est individuelle, dans la mesure où les salaires diffèrent d'une personne à une autre. Ainsi, une personne à salaire élevé aura meilleur temps de se commander un repas que d'utiliser son temps à se produire à manger. À l'inverse, il sera dans l'intérêt d'une personne à revenu faible de se cuisiner elle-même à manger. Bien sûr, et c'est un présupposé important, Becker part du principe que la satisfaction est équivalente dans les deux situations, que l'on cuisine ou que l'on se fasse servir un repas. Mais il ne donne aucune précision sur la manière avec laquelle il mesure précisément cette satisfaction.

Pour cette raison, la société de consommation¹²⁷ n'est pas une société irrationnelle du point de vue néolibéral. En effet, de ce point de vue, la société de consommation est une conséquence économiquement nécessaire dans une économie basée sur la croissance, la valeur du temps ne cessant d'augmenter. Ceci implique par conséquent qu'il coûte moins cher à certains de se faire servir que de produire soi-même ce dont on a besoin :

Lorsque le prix d'une ressource augmente par rapport au prix des autres ressources, avec lesquelles cette première ressource est combinée pour obtenir un « produit » donné, le producteur est conduit à modifier son processus de production de façon à pouvoir obtenir le même produit en usant moins de la ressource la plus rare désormais plus chère¹²⁸.

Le produit repas-que-je-cuisine n'est plus un acte économique rationnel dans une situation où la valeur de la ressource qu'est le temps est plus élevée que la dépense de mon revenu pour un produit sous forme de service-repas-servi. C'est littéralement cela que veut dire l'expression « ça n'en vaut pas la peine ».

¹²⁷ L'économiste français Jean-Jacques Rosa commente à ce sujet : « L'apparente passion de notre société pour les objets est en fait tout à fait rationnelle. Le consommateur moderne est de plus en plus équipé et a de moins en moins de temps à consacrer à l'utilisation de chaque objet. Cette réalité inéluctable vient de ce que le temps mis à la disposition de chacun n'est pas susceptible d'être beaucoup allongé. La plupart des traits que déplorent les critiques de la société de consommation proviennent de cette rareté du temps, et non d'une dégradation morale ou d'un complot des producteurs. » (tiré de Jean-Jacques Rosa, *L'Économie retrouvée*, cité par Henri Lepage, *Demain le capitalisme*, op. cit., p. 330.)

¹²⁸ *Ibid.*, p. 329.

C'est selon un raisonnement similaire de l'augmentation du prix du temps que l'on peut expliquer pour quelle raison certaines habitudes de consommation évoluent au fil du temps, pour quelle raison nous modifions certains achats. De cette manière Becker maintient l'hypothèse des préférences stables. La seule chose qui se modifie dans une société en croissance, telle que Becker l'envisage dans ses modèles, c'est le prix du temps. Par conséquent, comme nous l'expliquions au sujet de l'arbitrage entre cuisiner soi-même et acheter le service du restaurant, le prix de la production de la satisfaction individuelle évolue constamment. Donc l'individu optimise régulièrement ses dépenses, substituant aux dépenses les plus onéreuses des dépenses plus économes, tenant compte que la satisfaction est équivalente. L'objectif demeure toujours de satisfaire ses besoins au coût le plus bas.

L'exemple du repas, que mentionne Lepage (sans le détailler autant que nous), encore une fois, est très significatif de l'enjeu en question. Prenons un autre exemple. La croissance de l'utilisation de l'avion ne s'explique pas par un « nouveau besoin spécifique d'«avion» »¹²⁹ : l'avion permet d'économiser du temps tout en répondant à la demande de voyager. Il répond en somme au besoin de l'*homo œconomicus* en cela qu'il lui permet de maximiser son intérêt – satisfaire son besoin de voyager au moindre coût. Rechercher à se déplacer le plus rapidement valide, en ce sens, constamment la théorie selon laquelle le temps c'est de l'argent, avec l'apothéose de pouvoir travailler tout en voyageant. En faisant le choix de l'avion plutôt que du train ou de la voiture, l'individu optimise la production de sa satisfaction : faire du tourisme (qui est en soi une dépense énorme en temps...), mais en dépensant le moins de temps (dont la valeur croît constamment dans le monde de Becker) possible pour arriver à la destination, tout en ayant la possibilité de travailler dans l'avion, donc de profiter doublement de son temps.

Par rapport à notre question de savoir si le temps d'un riche équivaut à celui d'un pauvre, on a bien saisi que ce n'est pas le cas. Plus fondamentalement, on saisit que la différence entre les deux n'est pas tant une question de goût au sens sociologique qu'une question « d'efficacités productives », selon la terminologie économique : plus une personne est riche, plus elle sera consommatrice de biens et de services et moins elle dépensera de son propre temps pour remplacer cette dépense de revenu, dans la mesure où sa richesse provient principalement du fait que son temps a une grande

¹²⁹ *Ibid.*, p. 331.

valeur. En revanche, une personne dont le temps a une moindre valeur aura tendance à consommer moins de son revenu et plus de son temps. Ainsi, les différences socio-économiques se résument à une distinction entre coûts d'opportunité. Quand on dit que « le temps, c'est de l'argent », il faut s'empresse d'ajouter qu'en fonction de sa position économique, le temps ne vaut pas le même argent. Ne rien faire de son temps a un coût qui est relatif à son statut socioéconomique.

LES INTERACTIONS DU POINT DE VUE DU REVENU SOCIAL

Une seconde notion intéressante chez Becker est celle de revenu social, appliquée tant au sein de la famille, qu'au sein de la société. Dans une certaine mesure, l'application de l'approche économique selon laquelle les individus cherchent à maximiser leur intérêt, et spécifiquement dans les interactions sociales, est déjà présente dans la série d'articles sur le mariage, la fertilité et la famille¹³⁰. Dans « An economic analysis of fertility »¹³¹, Becker produit une série de remarques permettant bien de saisir toute la radicalité de sa démarche qui consiste à penser les relations matrimoniales en termes d'échange et de profit. Avec la contraception, par exemple, la question des arbitrages devient de plus en plus importante en ce qui concerne la *production* d'enfants ou pas. Becker part du principe que les familles ont un contrôle total et sur le nombre de naissance et sur l'intervalle entre chacune d'elles.

Il explique également que les enfants, étant donné qu'ils sont une source de « revenu psychique » (« psychic income »), constituent un bien de consommation. Ils peuvent également dans certains cas constituer un bien de production, dans la mesure où ils sont non pas seulement la source de revenu, mais en eux-mêmes les producteurs de revenu¹³².

En ce sens, les enfants, s'ils sont substantiellement différents d'autres biens de consommation, sont réductibles du point de vue économique à des biens qui procurent une certaine satisfaction aux parents. Économiquement, l'enfant est comparable à une voiture et peut donc être intégré à une analyse de la demande et de l'offre. Ainsi : « the

¹³⁰ Gary Becker, *The economic approach to human behavior*, op. cit., p. 169-250.

¹³¹ *Ibid.*, p. 171-194.

¹³² *Ibid.*

theory of the demand for consumer durables is a useful framework in analyzing the demand for children. »¹³³

Par conséquent, les familles devront déterminer, c'est-à-dire procéder à une allocation de ressources limitées à des fins concurrentes : le nombre d'enfants et combien d'argent elles souhaitent dépenser pour eux. Agir de la sorte consiste à augmenter ou diminuer la « qualité » des enfants : faut-il les scolariser dans des écoles privées, si oui laquelle ; faut-il les inscrire à des cours de musique, de sport, etc. ? À cet égard, Becker illustre son propos en filant une métaphore automobile : « I will call more expensive children "higher quality" children, just as Cadillacs are called higher quality cars than Chevrolets. »¹³⁴ Remarquant immédiatement en quoi son propos peut être « mal compris », il s'empresse de préciser « qu'une qualité supérieure » ne veut en rien dire moralement supérieur et qu'il s'agit *seulement* d'une catégorie supérieure en cela que cette dernière procure plus d'utilité, satisfait mieux les besoins des parents que l'autre enfant. Si plus de dépenses sont réalisées au bénéfice d'un enfant qu'au bénéfice d'un autre, c'est que les parents ont plus d'intérêt à l'un des deux enfants. Les ressources étant limitées, il n'est pas possible pour les parents de produire deux Cadillacs, comprendre deux enfants... Il s'ensuit que la thèse générale de Becker est que l'augmentation du revenu (« income ») implique l'augmentation de la qualité et de la quantité d'utilité (tendanciellement on a moins d'enfants plus on est riche).

Par la suite, Becker reprend cette notion des interactions sociales, non plus du point de vue familial, mais du point de vue de toute relation interpersonnelle. Il établit ce qu'on pourrait appeler une économie générale des interactions sociales. « A theory of social interactions » peut être vue comme l'apothéose d'une approche utilitaire des relations sociales. Becker y conçoit une approche anti-kantienne par excellence, où les humains ne sont pris que comme des fins pour la maximisation individuelle de l'utilité. Ce n'est qu'en tant que la relation peut m'apporter une quelconque satisfaction, que je l'entretiens. Elle sert essentiellement à accroître l'utilité des individus qui entrent en interaction. Une interaction sans intérêt doit nécessairement s'arrêter.

Pour étudier les interactions entre les individus à partir de sa théorie économique, il développe le concept de « revenu social » (« social income »), qu'il définit comme la somme des revenus d'une personne (autant le temps que le revenu *stricto sensu*) ainsi que l'environnement social (« social environment »), qui consiste

¹³³ *Ibid.*, p. 173.

¹³⁴ *Ibid.*

en toutes les propriétés des autres individus qui ont une valeur en tant qu'elles peuvent potentiellement maximiser l'utilité des uns et des autres¹³⁵.

Autrement dit, le revenu social permet d'analyser dans quelle mesure certaines caractéristiques, plus concrètement les opinions, les jugements ou encore l'estime, peuvent être utiles pour un individu¹³⁶. Dans le rapport d'un individu avec un autre, il y a donc une relation économique en cela que l'on cherche constamment notre satisfaction dans l'interaction avec un autre individu.

L'approche de Becker ne permet pas d'analyser directement les interactions entre individus¹³⁷. Il n'y en a pas réellement dans son analyse. Car, et c'est là un présupposé important, il n'y a pas de relation entre humains, mais toujours des relations entre un individu et, par exemple, l'opinion favorable qu'il tente d'obtenir de cette personne. Les interactions ont lieu *entre un comportement et les caractéristiques* d'autres personnes.

De plus, l'analyse des interactions d'un point de vue économique ne peut que consister en la mise au jour du profit, autrement dit de l'augmentation de la valeur monétaire (« monetary value ») liée à cette interaction. Dans les interactions, l'analyse économique permettra de montrer en quoi elle est utile, c'est-à-dire augmente le revenu général d'un individu. La fécondité d'un environnement social est en ce sens fonction de la satisfaction individuelle de l'homme économique.

Ce dernier doit logiquement, de même que dans d'autres *marchés*, réfléchir à ses dépenses de ressources pour que celles-ci augmentent son revenu social. Une interaction sociale est rationnelle en ce sens qu'elle procure une satisfaction individuelle croissante. Becker analyse même le prix que les gens sont prêts à payer afin de maximiser leur propre revenu.

Voici comment Becker mathématise cette approche. À partir de l'équation de base de la fonction d'utilité ($U_i = U_i(Z_1, \dots, Z_m)$), où Z_1, \dots, Z_m sont les besoins de base, Becker ajoute que les caractéristiques des autres peuvent affecter le revenu général de la fonction d'utilité. C'est dans son équation le R_1, \dots :

$Z_j = f_j^i(x_j, t_j, E^i, R_j^1, \dots, R_j^i)$. Le R peut être n'importe quoi, comme par exemple l'opinion qu'ont d'autres personnes sur l'individu. En fonction de cette opinion, la

¹³⁵ *Ibid.*, p. 253.

¹³⁶ *Ibid.*, p. 254.

¹³⁷ *Ibid.*

production de l'individu sera affectée positivement (s'il y a plus de production) ou négativement (s'il y a moins de production).

Donc, pour Becker, R (c'est-à-dire les caractéristiques d'autres personnes affectant son propre revenu) est modifiable, au sens où l'individu peut affecter lui-même cette variable :

For example, he can avoid social opprobrium and perhaps ostracism by not engaging in criminal activities; achieve distinction by working diligently at his occupation, giving to charities, or having a beautiful house; or relieve his envy and jealousy by talking meanly about or even physically harming his neighbors¹³⁸.

FONDEMENT RÉDUCTIONNISTE ET UNIVERSALISATION DE L'ÉCONOMIE

La méthode de Becker est réductionniste au sens suivant : il n'y a qu'une seule explication – et toujours la même – à tout comportement humain ; il s'agit de la maximisation. L'homme économique ne peut pas ne pas maximiser, rechercher l'accumulation de biens et services dans toutes les situations de sa vie. La propension au calcul économique chez Becker n'est pas un fondement que l'on choisit de placer comme le seul à la base de notre économie. Bien au contraire, le calcul économique est un fondement qui s'impose à nous dans la mesure où seul lui permet de rendre compte de la diversité de la réalité humaine.

Très récemment encore, le philosophe français de gauche, Geoffroy de Lagasnerie a justifié un tel réductionnisme épistémologique en raison du constat selon lequel il serait inconsistant de maintenir en parallèle plusieurs fondements des comportements économiques. Sans bien sûr adopter les thèses néolibérales de Becker, Lagasnerie n'en reprend pas moins « son mode de raisonnement [...] pour élaborer [...] une *théorie réductionniste* »¹³⁹, ce qu'il nomme le monisme.

Mutatis mutandis, il reconduit lui-même une réduction plus fondamentale que l'on observe chez Becker, à savoir le repli de la vie économique sur l'activité maximisatrice de l'*homo œconomicus*. Répétons-le : comme la vie économique *est* la vie en soi, l'ensemble des activités humaines opère selon la logique du calcul maximisateur. Lagasnerie de conclure :

[L'homme] est un être unifié, cohérent. Un économiste est donc fondé à le traiter comme une petite entreprise qui chercherait à chaque instant à maximiser son utilité sous contrainte des ressources et à lui appliquer le modèle de l'*homo œconomicus*

¹³⁸ *Ibid.*, p. 256.

¹³⁹ Geoffroy de Lagasnerie, *La conscience politique*, Paris : Fayard, 2019, p. 63. L'auteur souligne.

comme grille d'intelligibilité de toutes ses actions : la famille, la drogue, les sentiments, le crime et la punition¹⁴⁰.

La notion de « grille d'intelligibilité » est ici intéressante à plusieurs égards. C'est une notion empruntée aux travaux de Foucault, et en particulier à son cours de 1978-1979 *Naissance de la biopolitique*. Dans ses cours, Foucault montrait notamment, et de manière fort instructive, la manière avec laquelle les théories économiques ont produit des cadres conceptuels des phénomènes sociaux, qu'il nommait précisément des « grilles d'intelligibilité ». Dans de tels cadres, les comportements sont compréhensibles *si et seulement s'ils* sont comparables et semblables à une logique du bénéfique, donc à une logique du calcul rationnel maximisant. Mais dans sa démarche critique, il adoptait une perspective critique sur les discours néolibéraux de l'École de Chicago. Il s'intéressait à ces discours dans la mesure où il s'est interrogé sur ce que *produit* l'économie néolibérale. La production constitue le centre de l'analyse du pouvoir et des techniques environnementales de pouvoir agissant en contexte néolibéral. Centrale dans la réflexion de Foucault en cela qu'elle poursuit et anticipe d'autres de ses études, est la production des individus.

Pour Foucault, les travaux de Becker illustrent une version extrême de l'économisme ambiant des années 70-80. Il exprimait d'ailleurs une réserve à l'égard de la définition de l'économie adoptée par Becker dans le sens où selon lui rares sont les économistes qui la reprendraient à leur compte¹⁴¹.

Mentionnons une autre perspective critique sur Becker. L'économiste Hélène Périvier a souligné dans quelle mesure l'approche des économistes de Chicago – et spécifiquement les travaux de Becker sur la famille et la discrimination – tendait à minorer et à masquer les relations de pouvoir, bien différenciées des relations d'échange. Ce dernier a étudié le cas de la discrimination, provoquant l'ire de chercheuses féministes notamment, dont Périvier. Chez Becker, la discrimination, basée sur la race ou le sexe, est expliquée *uniquement* du point de vue d'un comportement optimisateur. La discrimination consiste en « a situation where an economic agent is prepared to incur a cost in order to refrain from an economic transaction, or from entering into an economic contract, with someone who is characterized by traits other than his/her own with respect to race or sex »¹⁴². En ce

¹⁴⁰ *Ibid.*, p. 64.

¹⁴¹ Michel Foucault, *Naissance de la biopolitique*, *op. cit.*, p. 272.

¹⁴² Gary Becker, *The economics of discrimination*, Londres-Chicago : University of Chicago Press, 1971.

sens, l'individu qui produit la discrimination est celui qui en paie le coût – un employeur ou un vendeur par exemple –, dans la mesure où il limite ses partenaires de l'échange non pas en vertu d'avantages économiques, mais en vertu de racisme ou de sexisme. De ce point de vue, préférer l'effectuation d'une transaction avec une personne plutôt qu'une autre en raison d'une différence ethnique ou de genre constitue un acte économique irrationnel. Du point de vue de Becker, dans un marché concurrentiel, celui qui discrimine est perdant, puisqu'il renonce à faire des transactions plus avantageuses. Pour cette raison, la discrimination ne doit pas être sanctionnée par l'État et l'appareil juridique et pénal, dans la mesure où elle tend à disparaître d'elle-même, entrant en contradiction avec le marché. Du point de vue néolibéral, les employeurs avec des comportements discriminants tendent à disparaître dans une économie capitaliste. En effet, dans cette perspective, le marché régule de manière autonome les comportements. La différence de salaire ou l'inemployabilité impliquant une discrimination en termes de sexe ou de race cause du tort à l'économie dans son ensemble, car ces travailleurs et travailleuses ne peuvent pas réaliser leur potentiel productif.

En total désaccord avec cette perspective où seul le marché explique les comportements économiques, Périvier reformule de manière critique le problème en écrivant que, selon les néolibéraux,

cet écart avec le fonctionnement normal du marché conduit *in fine* à un ajustement par la concurrence. S'il y a discrimination, les employeurs sexistes en paient le prix puisqu'ils se contraignent à embaucher des hommes alors qu'ils pourraient embaucher des femmes aussi productives à moindre coût. **Moins profitables que leurs concurrents, ces employeurs finissent par disparaître**¹⁴³.

Et plus loin : « le marché met fin aux discriminations à condition que son fonctionnement ne soit pas entravé par des dispositifs juridiques qui, bien que porteurs d'un idéal d'égalité, s'avèrent contreproductifs »¹⁴⁴. On pourrait même ajouter qu'ils impliquent un coût important quant à leur mise en application (voir également les réflexions de Foucault sur « l'enforcement de la loi » concernant les crimes et les punitions¹⁴⁵). Périvier, tout au contraire, place la valeur de l'égalité (en l'occurrence entre homme et femme) comme valeur devant guider les décisions de politiques publiques. Ainsi, ce n'est plus la concurrence qui doit être la valeur centrale de

¹⁴³ Hélène Périvier, *L'économie féministe*, Paris : Presses de la Fondation nationale des sciences politiques, 2020, p. 108. Nous soulignons.

¹⁴⁴ *Ibid.*

¹⁴⁵ Michel Foucault, *Naissance de la biopolitique*, *op. cit.*, p. 245 *sqq.*

l'économie. Pour elle, l'économie doit demeurer la science qui étudie la meilleure allocation de ressources limitées à des fins alternatives, pour autant que cette allocation intègre la valeur d'égalité. Elle appelle cela « la priorité à l'égalité »¹⁴⁶.

Milton Friedman expliquait à cet égard que les mesures anti-sexistes prises par les États de type « à travail égal salaire égal » étaient antiféministes, dans la mesure où ce serait ne pas embaucher les femmes à x salaires pour leurs compétences, mais uniquement parce qu'elles sont femmes¹⁴⁷. Ce serait donc les femmes qui seraient pénalisées par ces mesures. « On les empêche de faire leurs preuves »¹⁴⁸, écrit Périvier pour résumer cette opinion, qu'elle ne partage pas. Pire encore, l'employeur sexiste n'est plus pénalisé pour son sexisme par une perte en productivité.

¹⁴⁶ Hélène Périvier, *L'économie féministe, op. cit.*, p. 179-205.

¹⁴⁷ « Milton Friedman - Case Against Equal Pay for Equal Work », URL : <https://www.youtube.com/watch?v=hsIpQ7YguGE> [consulté le 30 avril].

¹⁴⁸ Hélène Périvier, *L'économie féministe, op. cit.*, p. 108.

PARTIE 3 :

AU-DELÀ DE L'*HOMO ÆCONOMICUS*

Pour résister effectivement au destin économiciste qui nous menace de toutes parts, il faut donc se dépendre une bonne fois pour toutes de la croyance fondatrice de la pensée économique et commencer, en quelque sorte, à dé-penser l'économie, c'est-à-dire à nous débarrasser peu à peu des réflexes conditionnés de la pensée qui nous régissent d'autant plus que nous les percevons à peine. S'ils étaient explicités, nous dirions aussitôt que nous n'y croyons pas. Et pourtant nous y croyons sans y croire et sans trop le savoir.

*– Alain Caillé, Dé-penser l'économie.
Contre le fatalisme.*

PLURIDIMENSIONNALITÉ DES COMPORTEMENTS ÉCONOMIQUES

Dans la partie précédente, nous avons montré comment Becker a généralisé son approche microéconomique à l'ensemble des phénomènes sociaux et comment ce cadre conceptuel économiciste implique l'évacuation de toute autre logique des comportements économiques. En ce sens, nous avons souligné en quoi cette approche impose une vision unidimensionnelle de l'économie et des actions que les agents peuvent entreprendre, et comment la science économique ainsi conceptualisée implique l'exclusion d'autres modèles d'interaction que ceux de l'échange.

Depuis l'« Essai sur le don » de Marcel Mauss – publié pour la première fois en 1924 –, on peut dire qu'il y a une résistance à l'économisme tel que nous l'avons analysé dans les parties précédentes. Cet essai a, comme le dit le sociologue français Alain Caillé, constitué en « la plus extraordinaire machine à critiquer le postulat central de l'économisme »¹⁴⁹, et nombreux sont les penseurs de disciplines très diverses à avoir mobilisé les travaux de Mauss pour dépasser ou sortir entièrement de la logique du calcul économique. Pour une bonne part, les travaux les plus récents ont continuellement souligné qu'en plus de la logique de l'échange dans lequel on

¹⁴⁹ Alain Caillé, *Dé-penser l'économie. Contre le fatalisme*, Paris : La Découverte/M.A.U.S.S., 2005, p. 40-41.

chercherait son plus grand avantage, il existerait des situations où, au contraire, ce serait le don qui garantirait l'accès aux biens et services.

Dans cet essai, Mauss étudiait, à partir des sociétés « archaïques »¹⁵⁰, le fonctionnement de la structure d'échange du don, qui fait intervenir l'obligation du contre-don. Il décrivait ensuite comment, dans les sociétés archaïques, les biens circulent selon la logique du donner-recevoir-rendre. Ces trois actions constituaient des obligations, garantissant ainsi la reproduction constante des liens sociaux. L'échange de don n'était alors pas clos une fois l'objet donné, mais continuait bien après cette première transaction, pour s'établir dans la durée. Pour décrire cette situation dans laquelle l'échange ne se réduit pas à un simple calcul intéressé, et qui fait intervenir d'autres logiques, Mauss parlait de « fait social total »¹⁵¹. Un échange n'est jamais qu'un échange de bien avec une contrepartie, comme le présente par exemple le *Manuel* de Stiglitz dont nous avons parlé. Pour Mauss, un échange fait intervenir l'ensemble des relations sociales et modifie celles-ci en retour. Dans les échanges (archaïques premièrement, ensuite Mauss étend son explication à son présent), « s'expriment à la fois et d'un coup toutes sortes d'institutions : religieuses, juridiques et morales », économiques et même esthétiques¹⁵². Selon lui, ce n'est que très récemment dans l'économie marchande que l'échange a été séparé de ces autres aspects, bien que, et il faut le souligner avec force, ces autres aspects sont *toujours* présents sous une forme amoindrie.

Le chercheur Philippe Chaudat écrit à propos de la perspective de Mauss sur les phénomènes économiques modernes :

Il s'est attaché à l'analyse des mécanismes socio-économiques dans les sociétés qu'il nomme « archaïques » et dans sa propre société. À travers son œuvre tout entière, il démontra sans relâche que **l'économie n'est pas une, mais multiple**, et qu'elle ne peut être isolée des autres dimensions de la société, posant ainsi la question de **l'autonomisation de l'économie**¹⁵³.

À travers l'étude de l'histoire et de l'ethnographie, Mauss s'est efforcé de démontrer la diversité des mécanismes régissant l'économie, autant pour notre société que pour d'autres. Sans pour autant réfuter l'importance de l'intérêt dans l'économie, il a montré comment d'autres logiques fondaient également notre rapport à l'économie. Du point

¹⁵⁰ Terme de Mauss.

¹⁵¹ Marcel Mauss, *Essai sur le don. Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques*, Paris : PUF, 2012.

¹⁵² *Ibid.*, p. 64.

¹⁵³ Philippe Chaudat, « Marcel Mauss, théoricien des économies », in Erwan Dianteill (dir.), *Marcel Mauss*, Paris : PUF, 2013, p. 101. DOI : 10.3917/puf.dian.2013.01.0101. Nous soulignons.

de vue de la méthode, cette démarche était déjà critique en son temps, car, comme nous l'avons vu avec Pareto (dans son texte sur les principes généraux pour l'étude de l'économie moderne), l'approche économique du début du XX^e siècle considérait déjà les phénomènes économiques de manière autonome. Le point de départ de l'approche maussienne résidait donc essentiellement dans le *refus* de compartimenter l'économie.

Il n'est toutefois pas toujours évident de savoir en quoi l'approche economiciste ne serait pas de plus en plus justifiée au fur et à mesure de la marchandisation de la société. C'est pour cette raison que nous nous posons les questions suivantes : si la spécificité de la société capitaliste réside dans l'universalisation de l'approche économique – elle-même réduite à la seule analyse du calcul intéressé –, alors ne devrions-nous pas nous résigner à accepter la méthode des économistes dont nous avons parlé ? Si, en réalité, nous sommes les seules sociétés où l'économie s'est vue attribuer une place dominante des autres sphères, contrairement aux sociétés archaïques pour lesquelles même l'approche en termes d'anthropologie économique pose problème, n'est-ce pas légitime de considérer les comportements économiques uniquement du point de vue de la recherche de notre avantage, comme des « machines à calculer »¹⁵⁴ ? Après tout, Mauss déclarait lui-même que : « L'*homo œconomicus* n'est pas derrière nous, il est devant nous [...]. L'homme a été très longtemps autre chose ; et il n'y a pas bien longtemps qu'il est une machine, compliquée d'une machine à calculer »¹⁵⁵.

Alea jacta est, pourrait-on penser à propos de la marche inébranlable de la logique de l'intérêt. Or, selon nous, c'est ce type même de discours qu'il s'agit de discuter, afin de ne pas succomber nous-même aux propos totalisants d'une science globale des comportements humains. Dans cette perspective, c'est sur la base de la logique du marché concurrentiel que s'expliquent nos actions économiques : « la théorie économique utilise le marché comme moyen de définir les caractéristiques du comportement économiquement rationnel en supposant une situation où ce comportement peut se déployer sans entrave »¹⁵⁶. L'attention est finalement portée non

¹⁵⁴ Marcel Mauss, *Essai sur le don. Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques*, *op. cit.*, p. 231.

¹⁵⁵ *Ibid.*

¹⁵⁶ Philippe Steiner, *La Sociologie économique*, cité par Pierre Chaudat, « Marcel Mauss, théoricien des économies », *art. cit.*, p. 104.

plus sur le « contenu des relations sociales entre les agents économiques »¹⁵⁷, mais sur la modélisation des économistes.

RÉSULTATS INTERMÉDIAIRES DE NOTRE PARCOURS

S'il est important, dans une perspective critique, d'explorer la manière avec laquelle l'économie néoclassique inaugure une nouvelle normativité bien spécifique, il semble toutefois gratuit de faire des procès d'intention aux économistes, au risque parfois de ne pas saisir ce que nous appelons leur modalité du discours lorsque nous étudions le raisonnement économique. Cependant, il est nécessaire de souligner que la création de l'homme économique, « ce personnage étrange que l'économiste fait agir dans l'isolat qu'il a créé »¹⁵⁸ est, d'un point de vue théorique et pratique, très problématique, en cela qu'elle occulte nombre de comportements économiques, quitte parfois à rendre incompréhensible la logique de l'échange lui-même. C'était déjà ce que soulignait Laurent Cordonnier dans *Coopération et réciprocité*, en soulignant que la théorie économique qui postule l'égoïsme comme moteur de l'action dans les échanges nous emmène aux apories les plus regrettables, car « [l]ors même que le motif de l'échange est l'intérêt, ou l'appât du gain, il faut d'abord savoir céder ou perdre quelque chose pour obtenir ensuite ce que l'on désire »¹⁵⁹. Voici comment Alain Caillé résume ce problème à propos du célèbre dilemme du prisonnier :

On pourra triturer le dilemme du prisonnier dans tous les sens, le soumettre à la *backward induction* ou le rendre évolutif, le répéter à l'infini ou l'analyser dans l'instantanéité, on parviendra toujours à la même conclusion: si les sujets sociaux sont figés dans leur position de séparation initiale et dans la méfiance, alors rien ne peut les en faire sortir, si bien que pour se prémunir individuellement face au risque du pire et parer à la probable trahison de l'autre, ils prendront les devants de la trahison, et tout le monde se retrouvera dans une situation bien inférieure à celle qu'aurait permis l'instauration de la confiance¹⁶⁰.

Même la logique la plus froide de l'intérêt présuppose, à moins de se trouver face à un automate, un minimum de monde partagé. De même que l'agriculteur de Hume qui ne parviendra pas à convaincre son semblable de l'aider à faucher son blé, on souligne que, dans le dilemme du prisonnier, se soucier de l'intérêt de l'autre constitue la

¹⁵⁷ Pierre Chaudat, « Marcel Mauss, théoricien des économies », art. cit., p. 104.

¹⁵⁸ Philippe Steiner, « La tradition française de critique sociologique de l'économie politique », *Revue d'histoire des sciences humaines*, n°18-1, 2008, p. 69.

¹⁵⁹ Laurent Cordonnier, *Coopération et réciprocité*, Paris : PUF, 1997, p. 8.

¹⁶⁰ Alain Caillé, « Marcel Mauss et le paradigme du don. Sociologie et sociétés », *Présence de Marcel Mauss*, vol. 36, n° 2, automne 2004, p. 141-176. DOI : <https://doi.org/10.7202/011053ar>.

meilleure solution pour soi ; en revanche, imposer son intérêt, être un requin en essayant de dominer son adversaire, le « je gagne/tu perds » constitue la pire possibilité pour l'ensemble du groupe¹⁶¹.

Avant de continuer, il est nécessaire de rappeler brièvement les résultats auxquels nous sommes arrivés dans les parties précédentes. Dans un premier temps, il faut le dire et le redire au risque de se méprendre sur la méthodologie économique, qu'il s'agira ensuite seulement de discuter de manière critique, la science économique procède à un certain nombre de choix arbitraires. Ceux-ci se traduisent par une série de propositions hypothétiques, dont, en ce qui nous concerne, celles que les individus sont rationnels et visent à maximiser leur intérêt. L'économiste Bernard Guerrien écrivait notamment :

les économistes ne retiennent qu'un seul trait de la psychologie individuelle : celui qui consiste à « *préférer plus que moins* » et qui conduit donc à chercher à obtenir le maximum de satisfaction (ou de profit) pour des ressources données (ou à dépenser le moins possible pour atteindre un objectif donné)¹⁶².

L'autre hypothèse de Stiglitz est celle du modèle concurrentiel, qui constituait le meilleur moyen pour comprendre et appréhender les phénomènes économiques. L'économie, fondamentalement, c'est l'étude des phénomènes du marché *et* ceux qui font généralement intervenir des ressources limitées. Car après tout, chez Stiglitz, la contrainte économique du budget et du temps est déjà présente : ce sont ces contraintes qui réduisent le « domaine des possibles », de telle sorte à ce que nous sommes constamment en train d'effectuer des séries d'arbitrages, incités par la poursuite de notre avantage.

Par la suite, nous avons expliqué comment Becker, qui partage la même définition de l'économie (allocation de ressources rares à des fins concurrentes) que Stiglitz, envisage l'étude des comportements économiques. Par le biais de sa méthode, il peut étudier absolument *tous* les comportements. La science de Becker est une science totale, en cela qu'elle affirme pouvoir s'emparer de l'entièreté des phénomènes. En somme, il réalisait là un vieux rêve scientifique de proposer un modèle unitaire universel des comportements humains. L'homme économique serait une

¹⁶¹ Notons d'ailleurs qu'en psychologie, la méthode Thomas-Kilmann pour la gestion des situations de conflits prend une structure similaire où la coopération (« je gagne/tu gagnes ») cherche une résolution dans la satisfaction des deux parties, et non pas d'une seule qui maximiserait son intérêt.

¹⁶² Bernard Guerrien, *La théorie économique néoclassique*, tome 1 : *Microéconomie*, Paris : La Découverte, 2004, p. 4. L'auteur souligne.

abstraction vraie de tout temps et en tous lieux. Car après tout, tout comportement ressemblerait fortement à ce qui se passe sur un marché : le marché du mariage, le marché des enfants, le marché de la fertilité, le marché des interactions sociales. L'individu de Becker échange son temps ou son argent, le dépense, en vue de n'importe quoi. Par conséquent, l'économiste néolibéral envisage les comportements humains en termes d'échange uniquement, à l'intérieur du marché classique (marché de la marchandise), mais aussi de *simili*-marchés comme ceux que nous mentionnions à l'instant.

APORIES DE L'ÉCONOMICISME

Ces théories nous mènent droit à deux apories dont il s'agira de voir comment elles peuvent être évitées par d'autres perspectives. Premièrement, l'approche économique qui pose comme postulat de base que son domaine est constitué par des comportements économiques avec des échanges intéressés se retrouve *de facto* et *de jure* limitée par elle-même. Postuler cette recherche de l'avantage est d'une part son point de départ, mais d'autre part cela constitue également son point d'arrivée. Par conséquent, le reproche que l'on peut faire à cette approche se situe d'emblée, au moment même où elle choisit de limiter sa perspective à celle de l'intérêt, s'enfermant elle-même dans une tautologie. On dira alors : l'économie, c'est l'étude des comportements économiques intéressés, *en tant qu'ils sont* des comportements économiques intéressés. Autrement dit « [l]a théorie n'a alors aucun pouvoir explicatif (autre façon de dire qu'elle explique tout) »¹⁶³. Mais alors *quid* des comportements où biens et services circulent effectivement, sans pour autant que l'échange intéressé constitue le fondement de l'action économique ? *quid* du partage où l'intérêt n'intervient pas ? *quid* du refus du calcul intéressé entre proches ?

La seconde aporie consiste en la thèse du désencastrement de l'économie, thèse selon laquelle l'économie des sociétés occidentales se séparerait du social pour ensuite le structurer avec le marché. Car, comme nous le notions, s'il y a un désencastrement effectif, alors la science économique est justifiée de n'étudier *que* les comportements où intervient l'échange intéressé. De plus, le désencastrement de l'économie de l'échange dans notre société légitime les postulats de l'égoïsme. Pareto trouvait dans

¹⁶³ Jacques T. Godbout, *Ce qui circule entre nous : donner, recevoir, rendre, op. cit.*, p. 49.

cette séparation de la sphère économique, morale et politique, le blanc-seing d'une approche où seul l'*homo œconomicus* explique les comportements économiques. De plus, étant donné l'extension des pratiques économiques, on trouvera justifié symétriquement d'étendre la logique de l'échange intéressé à l'entier du social, tel que procédait Becker.

Mais alors que faire des remarques de la part de celui-là même qui a introduit les thèses de Becker en France : Lepage voulait « démontrer en quelque sorte qu'on pouvait donner un sous-bassement scientifique à une idéologie, à une conception du monde, qui jusque-là était essentiellement de nature politique »¹⁶⁴. C'est là un démenti significatif dans la mesure où il souligne bien comment les développements scientifiques de l'économie néolibérale s'inscrivaient dans une vision d'ensemble fondamentalement politique. À cet égard, Foucault n'avalisait pas cette thèse de l'autonomisation de l'économie, dans la mesure même où cette dernière participait des « nouvelles technologies de pouvoir »¹⁶⁵, dont il repérait les fondements au début du XX^e siècle.

Seulement, rien n'est moins sûr que nous puissions expliquer les comportements économiques à partir de ces deux perspectives qui nous mènent droit à ces deux apories. L'économie n'est pas définitivement désencastrée du social et de la politique ; on ne peut pas expliquer tous les comportements économiques par le seul concept d'intérêt ; on ne cherche pas en permanence dans toutes situations à calculer l'avantage que l'on peut retirer d'une situation, situation qui, de plus, ne ressort pas toujours de la logique de l'échange.

Ne pourrions-nous pas tout aussi bien postuler plusieurs fondements, formuler d'autres hypothèses pour expliquer les comportements économiques ? Car après tout, si nous doutons de la généralité du désencastrement de l'économie capitaliste, cela n'implique-t-il pas symétriquement l'illégitimité du choix méthodologique qui consiste à partir de l'échange et du calcul ? Certes, les épistémologues soulignent que « toute théorie nécessite des simplifications »¹⁶⁶, et il ne s'agit pas de remettre cela en question, du moins ce n'est pas le lieu ici. Mais ici, cette réduction des comportements économiques est plus qu'une simple réduction dans la mesure où elle constitue également le mythe fondateur de l'économie moderne. Et, de surcroît, partir de

¹⁶⁴ « Demain le capitalisme », entretien avec Henri Lepage par Marc Grunert, entretien cité.

¹⁶⁵ Michel Foucault, *Naissance de la biopolitique*, op. cit.

¹⁶⁶ Bernard Guerrien, *La théorie économique néoclassique*, tome 1 : *Microéconomie*, op. cit.

l'intérêt pour expliquer les comportements n'est jamais démontré empiriquement, seule la plausibilité soutient cette hypothèse¹⁶⁷. Adam Smith n'écrivait-il pas que ce qui caractérise la vie économique de l'homme, c'est « le penchant qui les porte à trafiquer, à faire des trocs et des échanges d'une chose pour une autre »¹⁶⁸ ? Ne soulignait-il pas à quel point ce « penchant » singularisait l'homme par rapport aux animaux : « [o]n n'a jamais vu de chien faire de propos délibéré l'échange d'un os avec un autre chien »¹⁶⁹ ? Il ne s'agit pas d'une simple « simplification », il s'agit d'un mythe fondateur, fondateur de la science économique et d'une bonne part de notre vision de ce en quoi consiste l'économie dominante.

LE REFUS DU CALCUL

Cette perspective est probablement en partie responsable de la difficulté qu'on a parfois à comprendre nos propres comportements, mais également à saisir les comportements indigènes. Ces deux exemples sont à cet égard très parlants et illustrent un certain ethnocentrisme et racisme que dénonçait déjà Mauss¹⁷⁰ :

Dans les pays arriérés, il y a encore beaucoup d'habitudes et de coutumes semblables à celles qui poussent un castor en cage à se construire une digue.

La faculté de mettre en balance une peine immédiate et une satisfaction lointaine [...] n'appartient qu'aux races civilisées et parmi elles, aux classes aisées. Le sauvage et le pauvre sont également imprévoyants¹⁷¹.

On retrouve notamment cette perspective historique en stade dont nous parlions avec Christian Marouby, selon laquelle les sociétés « civilisées » parviennent à mobiliser une organisation rationnelle, tandis que les civilisations de « sauvage » en sont incapables.

Selon nous, le problème est encore plus radical dans cette simplification, et cela a été moins thématiqué. Les perspectives de Pierre Clastres et de Marshall Sahlins ont

¹⁶⁷ Jacques T. Godbout, *Ce qui circule entre nous : donner, recevoir, rendre*, op. cit., p. 42. À cet égard, nous renvoyons aux travaux des économistes américains Samuel Bowles et Herbert Gintis qui ont fait des expériences avec des ethnologues pour observer les limites empiriques de l'*homo œconomicus* : Joseph Henrich, Robert Boyd, Samuel Bowles, Colin Camerer, Ernst Fehr, Herbert Gintis, Richard McElreath, « In Search of Homo Economicus: Behavioral Experiments in 15 Small-Scale Societies. », *The American Economic Review*, vol. 91, n° 2, 2001, p. 73–78. DOI: 10.1257/aer.91.2.73.

¹⁶⁸ Adam Smith, *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*, op. cit., p. 81.

¹⁶⁹ *Ibid.*

¹⁷⁰ Florence Weber, « Introduction », in Marcel Mauss, *Essai sur le don. Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques*, op. cit.

¹⁷¹ La première citation est de Alfred Marshall (*Principes d'économie politique*, trad. Sauvaire-Jourdan, 1906) ; la deuxième de Charles Gide (*Cours d'Économie Politique*, 1930).

très largement montré en quoi cette notion de rationalité et de technologie ne devait pas être comparée à la nôtre, mais à leur propre environnement¹⁷². Selon nous, ce ne sont pas seulement les comportements des sociétés étudiées par les anthropologues que l'on peine à appréhender avec la théorie économique standard, ce sont *nos propres comportements*. On n'a pas seulement occulté la compréhension dans les autres sociétés, mais également dans la nôtre. On attribue trop de poids aux hypothèses des économistes, de sorte qu'on ferme nous-même les yeux sur nos propres comportements. C'est pourquoi « il ne faut pas abandonner l'étude de la circulation des choses aux économistes »¹⁷³. Voici ce qu'écrivait Jacques T. Godbout à ce propos :

La science économique construit l'économie et, en conséquence, à mesure que l'esprit du capitalisme se répand, l'individu est de moins en moins capable de résister aux sirènes de l'économie et se transforme en *homo* « *calculator* » et « *consummator* ». Ainsi, les étudiants en économie sont devenus plus *homo œconomicus* à la fin de leur cours. La théorie économique libérale est aussi une sorte de prophétie autoréalisatrice¹⁷⁴.

Par un long processus, le discours même de nos économistes forme la pratique économique, mettant ainsi en pleine lumière sa normativité. Elle ne constitue non pas un simple discours que l'on pourrait se contenter d'ignorer, mais elle produit des disciplines.

Cet élément est déterminant pour la compréhension de notre ouverture sur l'approche anthropologique, dans la mesure où cette ouverture est nécessaire à la compréhension globale du problème de l'économicisme par le biais de l'analyse foucauldienne du pouvoir. Les deux citations plus haut d'Alfred Marshall et de Charles Gide ne sont pas simplement des curiosités indigènes. Bien au contraire, elle révèle très exactement ce contre quoi le discours économique émergent (du début du XX^e siècle) se bat et comment la véridiction économique est en train de se constituer, où seuls l'action et le comportement rationnels sont qualifiés comme étant économiques. Or cela est précisément la conséquence de relations de pouvoir, dans lesquelles il y a une discrimination entre ce que la science économique se donne comme objet d'étude et ce qu'elle se refuse d'étudier – laissant ces aspects de la réalité sociale à des sciences comme la sociologie et l'anthropologie. Que nous montrent ces autres approches, dont nous résumerons brièvement les résultats autour du partage ? Elles soulignent avec

¹⁷² Pierre Clastres, *La société contre l'État. Recherches d'anthropologie politique*, op. cit. ; Marshall Sahlins, *Âge de pierre, âge d'abondance. L'économie des sociétés primitives*, op. cit.

¹⁷³ Jacques T. Godbout, *Ce qui circule entre nous : donner, recevoir, rendre*, op. cit., 352.

¹⁷⁴ *Ibid.*, p. 33.

force et détermination que, en face de cet intérêt économique, d'autres logiques sont impliquées dans la circulation des biens. Celles-ci sont pluriels et en ce sens Foucault et Graeber entretiennent plus de liens qu'il n'y paraît. En effet, ce dernier souligne, comme nous le montrerons plus loin, que les logiques aux fondements des comportements économiques sont contradictoires et que dans une action économique, plusieurs logiques jouent en permanence. De son côté, Foucault écrivait à propos des rapports de pouvoir (dont l'économie *dominante* est un cas parmi d'autres que nous étudions) que face à un pouvoir dominant, il y a toujours « *des résistances qui sont des cas d'espèce : possibles, nécessaires, improbables, spontanées, sauvages, solitaires, concertées, rampantes, violentes, irréconciliables, promptes à la transaction, intéressées ou sacrificielles* »¹⁷⁵. Face à une quelconque domination, les résistances sont diverses et indéfinissables en cela qu'elles sont constamment en mutation. Mais ce qui reste toujours, et c'est cela qu'incarne de manière très nette le refus du calcul et le partage, c'est que ces résistances « sont l'autre terme, dans les relations de pouvoir ; elles s'y inscrivent comme l'irréductible vis-à-vis »¹⁷⁶

À nos yeux il n'y a pas à choisir entre une approche critique centrée sur les recherches anthropologiques et une autre centrée sur les réflexions philosophiques critiques de Foucault dans son élaboration de la notion de généalogie. C'est tout le contraire dans le sens où l'approche anthropologique entre en résonance avec l'approche critique de la notion de pouvoir chez Foucault. Il y a un regard critique dès le moment où l'on est sensible à d'autres manières de faire, à d'autres manières de se comporter, d'autres socialisations et d'autres subjectivités. Pour trouver ces formes rebelles, quoi de plus légitime que de se tourner vers les sciences qui insistent en permanence sur la diversité du réel ?

L'APPROCHE ANTHROPOLOGIQUE

Dans notre travail, les recherches des anthropologues étaient toujours en filigrane. L'intérêt de cette discipline des sciences sociales pour les questions économiques réside, pour nous, précisément dans l'élargissement du domaine observé. L'anthropologue a raison lorsqu'il critique le philosophe sur le fait qu'il prend en compte, comme source de sa réflexion, seulement la littérature occidentale :

¹⁷⁵ Michel Foucault, *Histoire de la sexualité I. La volonté de savoir*, op. cit., p. 126.

¹⁷⁶ *Ibid.*, p. 127.

les anthropologues ne produisent plus vraiment de généralisations théoriques, déléguant plutôt le travail à des philosophes européens qui n'ont habituellement aucun problème à discuter du désir, de l'imagination, de l'être ou de la souveraineté, comme si de tels concepts avaient été inventés par Platon ou Aristote, développés par Kant ou Sade, et n'avaient jamais été discutés de manière significative par qui que ce soit à l'extérieur de la tradition littéraire des élites d'Europe occidentale et d'Amérique du Nord¹⁷⁷.

Si la critique est rude, il faut pourtant faire acte de ce problème pour nos philosophes, dont on peut déplorer avec Graeber l'absence de prise en compte d'autres littératures, et ceci tout particulièrement pour les questions économiques dont nous nous occupons. Car il est clair que la réflexion sur l'homme économique réduit au calculateur intéressé est un héritage philosophique dont il est difficile de se défaire pour penser d'autres comportements économiques. En cela, l'immense conscience de « l'étendue même des possibilités humaines »¹⁷⁸ qu'ont les anthropologues permet de rafraîchir une philosophie parfois décatie et épuisée. Cette vision de l'individu sans lien avec ses semblables était un outil redoutable pour penser autant la science politique que la science économique libérales et en particulier l'économie de marché¹⁷⁹. Rationnel et intéressé, l'homme de ces conceptions, présumé masculin, a rigoureusement dominé notre horizon des possibles. Rousseau, lui-même, supposait que la délibération consiste en une pesée d'intérêts, une balance entre les intérêts¹⁸⁰.

L'anthropologie apporte de nouvelles informations et éléments de réflexion propres à nourrir la pensée des philosophes. Il s'agit d'une nouvelle *matière* pour comprendre les principes moraux au fondement de la vie économique à partir d'observations factuelles, et non pas de modèles. Qu'en est-il de ce désir, de cette imagination, de cet être et de cette souveraineté chez les Chinois, les Indiens, les musulmans ? Dans quelle mesure trouve-t-on cette conception réductrice de l'*homo œconomicus* chez des penseurs chinois¹⁸¹ ? Avec les anthropologues, nous devons ainsi penser de manière critique cette « généralisation illimitée de la forme du marché »¹⁸². Nous avons, il nous semble, bien avancé dans l'exposition de la réduction philosophique qu'elle implique et en quoi elle occulte les autres comportements

¹⁷⁷ David Graeber, *Pour une anthropologie anarchiste*, trad. Karine Peschard, Montréal : Lux, 2006, p. 114.

¹⁷⁸ *Ibid.*, p. 113.

¹⁷⁹ Pierre Rosanvallon, *Le capitalisme utopique. Histoire de l'idée de marché*, *op. cit.*

¹⁸⁰ David Graeber, *La démocratie aux marges*, trad. Philippe Chenial, Paris : Flammarion, 2018.

¹⁸¹ Sans développer cette piste ici, nous renvoyons au travail de Alain Supiot, *La Gouvernance par les nombres. Cours au Collège de France (2012-2014)*, Paris : Hachette, 2020.

¹⁸² Michel Foucault, *Naissance de la biopolitique*, *op. cit.*, p. 249.

économiques. Il reste encore beaucoup de choses à faire pour comprendre exactement de quelle manière s'est historiquement opérée cette réduction, cette disciplinarisation de la discipline économique elle-même – origine que nous avons esquissée avec Pareto. En revanche, les différentes logiques des comportements économiques dont parle Graeber illustrent avec brio les possibilités de comportements basés sur l'entraide et la coopération, pratiques qui existent déjà. C'est ce sur quoi nous souhaitons faire déboucher notre réflexion dans le cadre de ce travail.

PROPOSITIONS POUR COMPRENDRE NOS COMPORTEMENTS ÉCONOMIQUES

Homo œconomicus n'est pas seulement l'individu qui produit des calculs intéressés, il est également celui qui *refuse* d'en faire, et qui, dans ce même refus, affirme l'existence de « plusieurs systèmes de circulation »¹⁸³. Les tensions et les alternances entre plusieurs logiques du comportement économique ne peuvent être considérées par la théorie du choix rationnel, en raison même de ses postulats. Seul l'ordre spontané d'un marché concurrentiel organise la société, dans laquelle les individus sont en compétition constante dans la recherche de leur profit, aux dépens de réseaux de solidarités, de coopération et de partage entre les individus. Graeber précise que :

l'existence même d'une discipline appelée « économie », qui porte d'abord et avant tout sur la façon dont chacun cherche à configurer à son avantage l'échange de chaussures contre des pommes de terre, ou de tissus contre des lances, oblige nécessairement à postuler que l'échange de ces biens n'a rien à voir avec la guerre, la passion, l'aventure, le mystère, le sexe ou la mort¹⁸⁴.

Mais la perspective du choix rationnel n'est bonne que pour une approche extrayant les comportements économiques de leurs contextes réels, qui impliquent nécessairement une dimension morale – au moins au sens d'une série de principes qui ordonnent la conduite des individus et qui nous font adopter tel ou tel comportement.

Graeber, dans son livre *Dettes. 5000 ans d'histoire*, a abordé quelques propositions importantes pour l'étude des comportements économiques – l'adjectif étant entendu ici au sens large, donc ne désignant pas seulement les comportements *intéressés*. Son point de départ est la dette et en quoi « [f]aire l'histoire de la dette, c'est [...] inévitablement reconstruire aussi la façon dont la langue du marché a envahi

¹⁸³ Jacques T. Godbout, *Ce qui circule entre nous : donner, recevoir, rendre*, op. cit., p. 45.

¹⁸⁴ David Graeber, *Dettes : 5000 ans d'histoire*, op. cit., p. 43-44.

toutes les dimensions de la vie humaine »¹⁸⁵. Aussi ne s'agit-il pas seulement du phénomène selon lequel l'économie étend son domaine d'étude à d'autres domaines, notamment par l'application générale et indistincte de la théorie du choix rationnel que nous avons décrite chez Becker. Plus fondamentalement, il s'agit pour l'anthropologue américain de montrer comment notre manière même de penser la morale, la religion, l'éthique ou encore la politique ont importé « la langue du marché » pour expliquer les phénomènes qu'elles se proposaient d'expliquer. Cette langue a modelé la langue de la morale.

Dans sa réflexion sur les logiques des comportements économiques, il insiste sur l'importance des relations sociales et sur les différentes formes que prend la morale. En ce sens, les énoncés économiques constituent un aspect du grand ensemble que constituent les énoncés moraux. Il prend ainsi le contrepied de la situation d'après laquelle la morale elle-même a été dominée par le langage économique (plus précisément marchand). Aussi « le facteur crucial [...] est l'aptitude de la monnaie à faire de la morale une question d'arithmétique »¹⁸⁶. Avoir un comportement maximisateur à l'égard de la personne en face de soi, ou avoir un comportement de refus de la maximisation implique, chacun à leur manière, une dimension morale qui fonde la relation sociale. Relations sociales où nous sommes des capitalistes, relations sociales où nous sommes des communistes, relations sociales où nous sommes des autocrates, voilà les différents « fondements moraux des relations économiques » que Graeber propose de considérer pour avoir une compréhension plus globale de la vie humaine relativement à l'économie. Il les nomme successivement la logique du partage, de l'échange et enfin de la hiérarchie.

Le choix de postuler trois grands principes plutôt qu'un inscrit déjà Graeber dans une perspective antiréductionniste et limite la possibilité d'une généralisation totale. En s'efforçant de limiter à un principe l'explication des comportements économiques, un nombre important de morales possibles serait occulté.

Le titre du chapitre – « Bref traité sur les fondements moraux des relations économiques » – dans lequel Graeber établit ces fondements peut légèrement prêter à confusion. En effet, nous pourrions nous attendre à un chapitre didactique, dans lequel

¹⁸⁵ *Ibid.*, p. 109.

¹⁸⁶ *Ibid.*, p. 22.

ces fondements sont exposés de manière systématique¹⁸⁷. Mais ce n'est pas tout à fait le cas. Certes, l'anthropologue systématise ces fondements, mais il reste très proche des faits en cela qu'il étudie les « détails quotidiens de la vie sociale »¹⁸⁸, ceux qui, en vertu même du fait qu'ils sont des *détails*, pourraient sembler insignifiants. Ce qui semble insignifiant (aux yeux des économistes et de certains philosophes) est déterminant, car ces faits moraux structurent la vie économique.

Selon Graeber, les principes moraux sont souvent contradictoires, contrairement aux points de vue que nous avons présentés jusqu'à présent. L'écart entre Graeber et le geste théorique de l'économie est frontal, car, on l'a vu, pour les économistes et les philosophes que nous avons étudiés dans ce travail, il ne pouvait pas y avoir, dans leur cadre conceptuel explicatif des comportements, la cohabitation de propositions contradictoires. C'était d'ailleurs la plus grande fierté de Becker, mais également de bon nombre de chercheurs en sciences sociales. Chez l'anthropologue, il n'y a pas d'unidimensionnalité de la vie humaine. C'est même tout le contraire : en fait, cette dernière nous semble uniforme en raison, précisément, du long processus d'uniformisation du langage du marché. Cette vie est complexe, au sens où certains principes entrent en contradiction les uns avec les autres de manière dynamique. Les principes « nous tirent sans cesse dans des directions radicalement opposées »¹⁸⁹ et de fait « la logique morale de l'échange, donc de la dette, n'est que l'une d'entre elles ».

Les logiques familiales entrent par exemple en flagrante contradiction avec les logiques de l'échange marchand. Dans le cadre de la location d'un logement entre deux parties d'une même famille, rares sont les familles qui imposeront un bail selon le marché du logement, sans tenir compte des liens qui les unissent¹⁹⁰. La tendance générale sera de proposer un prix plus bas, qui tient compte du fait que les gens se connaissent entre eux et qu'il est mal vu de faire du profit sur le dos de sa famille. Godbout observait à partir d'une enquête sociologique sur des familles que « non seulement on n'utilise pas le marché comme norme, mais on prend volontairement de la distance par rapport au modèle de l'équivalence, au prix, et surtout au gain »¹⁹¹. Ce qui vient confirmer l'effectivité et la validité d'une approche pluridimensionnelle,

¹⁸⁷ Définition tirée de « Traité » du CNRTL. URL : <https://www.cnrtl.fr/definition/trait%C3%A9> [consulté le 30.04.2022]

¹⁸⁸ *Ibid.*, p. 109.

¹⁸⁹ *Ibid.*, p. 110.

¹⁹⁰ On retrouve cet exemple entre autres chez Jacques T. Godbout, *Le don, la dette et l'identité : homo donator vs homo œconomicus*, *op. cit.*

¹⁹¹ *Ibid.*, p. 25.

c'est bien cette expérience morale selon laquelle le fait de faire du profit dans un échange avec un membre de la famille est jugé inacceptable par les autres membres. Certes, on peut louer un appartement à un membre de la famille, rendre un service contre de l'argent, mais « la norme est alors plutôt que le prix de ces transactions s'éloigne du prix de marché »¹⁹². Et, souligne Godbout, « [l]e critère est souvent le revenu de chacun, et le prix avantage généralement celui dont le revenu est le plus bas »¹⁹³. Le profit n'existe pas, du moins pas toujours, dans la relation familiale, sa présence engendre un malaise, car deux logiques entrent en contradiction.

Pour Graeber, l'intérêt de ce détour par les différents types d'obligations, qui interviennent dans les relations sociales, réside dans la clarification de la spécificité de la notion de dette. Il établit le constat suivant : les sciences sociales ont élaboré des théories où l'échange prend le rôle de principe général censé expliquer toutes les relations. De son point de vue, même la littérature consacrée aux dons à partir de la tradition maussienne s'est efforcée de montrer comment le don impliquait structurellement un contre-don. En ce sens, c'est toujours la notion d'échange réciproque qui explique que, une fois le don effectué, le récipiendaire endetté doit « rendre la pareille » dans un contre-don¹⁹⁴. Il s'agit littéralement d'échanges de dons. On comprend par conséquent qu'au centre de la critique de Graeber réside la notion de réciprocité. Cette dernière est généralisée, dans la perspective dominante, à toutes les relations sociales et implique une certaine égalité entre les acteurs, qui peuvent rendre ce qu'ils ont reçu dans la mesure où ils possèdent des ressources égales. Or, l'application de cette notion à toutes les relations pose le même problème que l'approche économique : elle constitue une généralisation réductrice. « [L]orsqu'on a décidé *a priori* que toutes les relations sont fondées sur la réciprocité, on peut toujours donner au terme une définition assez large pour que ce soit vrai »¹⁹⁵. Le problème,

¹⁹² *Ibid.*

¹⁹³ *Ibid.*

¹⁹⁴ Notons toutefois qu'il reconnaît pleinement l'intérêt du M.A.U.S.S., avec lequel il a également collaboré et toujours entretenu de bonnes relations (cf. la préface d'Alain Caillé à David Graeber, *La démocratie aux marges*, *op. cit.*, p. 5-14). Graeber note bien que les approches de l'économie du don développé par le M.A.U.S.S. ne sont « pas fondées sur le calcul, mais sur le refus de calculer ; elles étaient enracinées dans un système éthique qui rejetait consciemment la plupart des principes que nous considérons comme étant la base de l'économie » (dans *Pour une anthropologie anarchique*, *op. cit.*, p. 29). Voir également son texte de présentation du M.A.U.S.S. repris sur leur site internet : David Graeber, « Donnez donc ! ou les nouveaux Maussquetaires », *Journal du M.A.U.S.S.* URL : <https://www.revuedumauss.com.fr/Pages/APROP.html> [consulté le 30 avril 2022].

¹⁹⁵ David Graeber, *Dette : 5000 ans d'histoire*, *op. cit.*, p. 584, note 21.

selon Graeber, c'est que la réciprocité est posée en principe universel, comme l'était l'intérêt.

Graeber constate que les sciences sociales, pour faire de la science, ont repris une bonne partie des concepts économiques, notamment la théorie du choix rationnel dont nous avons parlé. La scientificité est réservée à la conception de la psychologie humaine selon laquelle les humains sont des « agents intéressés qui, dans toutes les situations, calculent la façon d'obtenir les meilleurs termes possibles, le plus de profit, de plaisir ou de bonheur pour le moins de sacrifice ou d'investissement »¹⁹⁶.

L'anthropologue constate une autre prédominance dans les sciences sociales, celle d'une conception de la réciprocité. Pour lui, c'est notamment la justice qui devient également formulée en termes de réciprocité : elle est un « sentiment d'équilibre, de *fair play* et de symétrie qu'incarne notre image de la balance de la justice »¹⁹⁷. Cependant, cette justice et la logique de l'agent intéressé reposent toutes deux sur la notion de réciprocité. À sa manière, Graeber s'oppose au réductionnisme selon lequel toute la vie humaine se réduit à de la réciprocité.

LES TROIS PRINCIPES MORAUX

Pour sortir de ces impasses, l'anthropologue expose, on l'a dit, « trois grands principes moraux susceptibles de fonder les relations économiques, tous trois à l'œuvre dans toutes les sociétés humaines »¹⁹⁸.

Une remarque : l'ouvrage de Graeber étant très dense, nous choisissons ici d'expliquer de manière détaillée la logique de ce qu'il appelle le communisme, ou aussi la logique du partage. Celle-ci répond de manière évidente aux analyses poursuivies jusqu'ici, qui étaient centrées sur l'échange dans une situation de calcul intéressé. Nous ne mentionnons que rapidement l'échange et la hiérarchie.

Le premier – l'échange – possède trois caractéristiques : seules deux personnes sont impliquées dans la transaction, la société ne joue aucun rôle et ne doit pas en jouer. La référence implique le calcul intéressé de chaque partie prenante. Enfin elle peut être rompue à tout moment, rien ne retient les individus une fois la transaction achevée.

¹⁹⁶ *Ibid.*, p. 111.

¹⁹⁷ *Ibid.*

¹⁹⁸ *Ibid.*, p. 115.

La seconde – la hiérarchie – est caractérisée par l’absence de réciprocité et des relations inégales fondées sur le précédent telles que la coutume et l’habitude. Cette logique est structurée par un rapport d’obéissance et de commandement : un seigneur commande son servant, ou encore le roi demande un tribut annuel à ses sujets. La seule justification de cette obligation morale réside dans le fait qu’elle est établie depuis un temps indéterminé : « toute relation sociale posée d’emblée comme inégalitaire va inévitablement opérer [ainsi] : lorsqu’il est admis que les relations sont fondées sur la “coutume”, le seul moyen de prouver que quelqu’un a le devoir ou l’obligation de faire quelque chose, c’est de montrer qu’il l’a déjà fait »¹⁹⁹. Enfin, celui qui obéit dans une relation de domination n’attend rien en retour de la personne qui le domine.

Ce que Graeber appelle le « communisme » consiste précisément en un refus du calcul de l’intérêt, en un refus d’une balance comptable entre les crédits et les débits de chacun. L’humain n’est plus celui qui est capable de faire des calculs économiques avec ses semblables, mais celui qui *refuse* de faire ces calculs. Si l’anthropologue reconnaît d’emblée la dimension provocatrice de la reprise de la notion de « communisme », il ne s’en justifie pas moins en prenant pour référence non pas le communisme de Marx (qu’il résume schématiquement à la question de la propriété des moyens de production et de la dictature du prolétariat), mais la tradition communiste qui a pour fondement principiel « de chacun selon ses capacités, à chacun selon ses besoins ». Il note ainsi qu’il s’« inspire davantage ici de l’autre courant de la théorie révolutionnaire »²⁰⁰ avec une orientation politique anarchiste incarnée par Piotr Kropotkine.

Ce dernier nous permet de préciser le communisme, au sens où Graeber l’entend. Kropotkine écrivait par exemple que « la poursuite impitoyable d’intérêts personnels, sans égard aux besoins des autres, n’est pas la seule caractéristique de la vie moderne ». Il notait également plus loin qu’en dépit de la « destruction des anciennes guildes par les différents États » renaissent « des institutions durables d’aide et d’appui mutuels »²⁰¹. Déjà au début du XX^e siècle, il écrivait que les sociologues n’arrivaient pas à percevoir dans leurs recherches centrées sur la vie publique ce qui se passait dans la vie privée, autrement dit dans la famille et les liens amicaux, où l’aide et le soutien mutuels jouaient un rôle essentiel pour l’accès aux ressources :

¹⁹⁹ *Ibid.*, p. 135.

²⁰⁰ *Ibid.*, p. 582, note 9.

²⁰¹ Pierre Kropotkine, *L’entraide. Un facteur de l’évolution*, Bruxelles : Aden, 2015, e-book.

« Le tien » et « le mien » est beaucoup moins strict parmi les pauvres que parmi les riches. Ils s'empruntent constamment les uns aux autres des souliers, des habits, des chapeaux, etc. – tout ce dont on peut avoir besoin sur le moment – ainsi que toute espèce d'ustensiles de ménage. [...] Pour qui connaît un peu la vie des classes ouvrières il est évident que si l'entraide n'y était pas pratiquée largement, elles ne pourraient venir à bout de toutes les difficultés qui les entourent²⁰².

En ce sens, cette forme de communisme implique une vision de l'homme qui ne se résume pas au pessimisme de l'*homo œconomicus*, du chacun pour soi. Ici, l'action n'est pas dirigée par le calcul, et l'action ne présuppose pas qu'on trouve son intérêt à chaque occasion. Il s'agit plutôt de réseaux, dans lesquels les gens sont inscrits et qui garantissent à chacun un soutien, dans la mesure où les individus de ces réseaux ne sont pas entièrement autonomes, ni ne cherchent entièrement à l'être. Vis-à-vis des autres, il y a plutôt une « reconnaissance de notre interdépendance ultime, qui est, en dernière instance, la substance de la paix sociale »²⁰³. Contrairement à l'échange où la relation se limite au moment de la transaction, le partage implique des relations dont la durée est indéterminée, ce qui procure un sentiment de durabilité à ces relations. Pour cette raison, le communisme de Graeber place au centre la notion de mutualité, selon laquelle chacun a des responsabilités et des attentes envers les autres.

Cependant, ces réflexions ne s'appliquent pas uniquement aux milieux ouvriers décrits par Kropotkine. Ce dernier, et Graeber après lui notaient déjà qu'entre les commerçants, l'intérêt ne suffit pas à expliquer leurs conduites et que même parmi les nantis le jeu de l'égoïsme n'est pas total :

Même dans le monde qui est gouverné par l'égoïsme commercial, l'expression courante : « Nous avons été traités *durement* par cette maison », montre qu'il y a aussi le traitement amical, opposé au dur traitement qui ne connaît que la loi ; et tout commerçant sait combien de maisons de commerce sont sauvées chaque année de la faillite par le soutien amical d'autres maisons²⁰⁴.

De ce point de vue, même dans notre système, le capitalisme n'explique pas tout, et les relations de partage jouent également leur rôle dans les interactions entre individus. Alors que Stiglitz, par exemple, loue le marché pour son incroyable efficacité et pour le fait que, dans une économie de marché, il n'y a pas de gaspillage, dans la mesure où il implique un coût que chacun évite²⁰⁵ ; Graeber souligne qu'en vertu de l'efficacité, même les entreprises les plus capitalistes intègrent certaines propriétés du partage. Que

²⁰² *Ibid.*

²⁰³ David Graeber, *Dette : 5000 ans d'histoire*, op. cit., p. 121.

²⁰⁴ Pierre Kropotkine, *L'entraide. Un facteur de l'évolution*, op. cit. Nous soulignons.

²⁰⁵ Joseph E. Stiglitz, Jean-Dominique Lafay et Carl E. Walsh, *Principes d'économie moderne*, op. cit.

ce soit pour ExxonMobil, Burger King ou Goldman Sachs, un petit service comme aider à porter un meuble, tenir une porte, etc. n'impliquera pas *de facto* un retour – qu'est-ce que j'obtiens si je te tiens la porte ? Le coût de tenir la porte est tellement risible que l'on n'envisage même pas de demander ce qu'on aura en retour d'un tel service, et les individus l'effectuent sans calculer.

Plus fondamentalement, la logique du partage est essentiellement à l'œuvre dans les relations de parenté. Les recherches sur les « solidarités familiales »²⁰⁶ soulignent depuis maintenant quelques années comment chaque individu impliqué dans ces réseaux tient compte des intérêts de tous les membres qui fondent ensemble une « communauté d'intérêts »²⁰⁷. Dans sa synthèse sur le sujet, Isabella Van Pevenage fait état de quelques caractéristiques de ces solidarités, dont : la gratuité des services (qui sont payés à de très rares occasions) et la polyvalence, dans le sens où les activités ne sont pas spécialisées, il n'y a pas de division stricte du travail. De plus, ces relations de solidarités impliquent des activités dont on est sûr qu'elles sont adaptées aux besoins et aux capacités de chacun. En outre, en l'absence d'une organisation bureaucratique, ces solidarités ont le mérite d'être très souples. Enfin, elles sont accessibles en cela que l'aide de la famille est inconditionnelle.

L'importance de cette approche ne réside donc pas dans l'échange, mais dans le fait de coopérer à un projet commun. C'est ce que soulignait le philosophe Franck Fischbach dans un bref article « Refaire le social après les défaillances de l'État et du marché »²⁰⁸. Face aux limites de l'appareil d'État et du marché dans la satisfaction des besoins des individus dans la crise du covid-19 (rareté des masques en premier lieu, qui a entraîné une pénurie même au sein du service hospitalier), il rappelle que cette crise a montré toute l'importance de la coopération, de l'entraide et de la mutualité dans l'accès aux denrées alimentaires :

Dès le début de la crise sanitaire, nous avons vu se multiplier des initiatives venues des acteurs de la vie sociale ordinaire et dont la marque distinctive est d'avoir été des initiatives coopératives. Ici, ce sont des jeunes qui se sont organisés pour faire et livrer les courses des personnes âgées au cœur d'un centre-ville difficile d'accès (le vieux Nice en l'occurrence), là ce sont des médecins et des infirmières qui, dans un service, se sont directement (ré)organisés, sans attendre aucune consigne d'une direction aux abonnés absents, ailleurs ce sont des militants associatifs et/ou politiques qui se sont

²⁰⁶ Isabelle Van Pevenage, « La recherche sur les solidarités familiales. Quelques repères », *Idées économiques et sociales*, vol. 4, n° 162, 2010, p. 6-15. DOI : 10.3917/idee.162.0006.

²⁰⁷ *Ibid*, p. 8.

²⁰⁸ Franck Fischbach. « Refaire le social après les défaillances de l'État et du marché », *Cités*, vol. 84, n°4, 2020, p. 53-65. DOI : 10.3917/cite.084.0053.

organisés pour apporter dans tel ou tel quartier, à telle ou telle famille, là encore du ravitaillement en denrées de base, mais aussi du soutien scolaire aux enfants ou simplement de la présence aux anciens²⁰⁹.

Dans tous ces exemples, ce n'était pas en vue de leur propre intérêt que les individus ont agi, mais par souci des besoins des personnes les plus vulnérables, dont les capacités étaient très limitées au plus fort de la crise. Ces dernières ont pu faire confiance à ce genre d'initiative au moment où l'État et le marché étaient bien incapables de subvenir à leurs besoins. En se rendant utiles pour les autres, ces personnes ont révélé que les « relations de mutualité »²¹⁰ existaient toujours. De plus, ces services étaient rendus entre égaux, dans la mesure précisément où leurs initiatives étaient totalement libres et n'obéissaient pas à un ordre²¹¹.

C'est dans ces situations de crises que s'observent le mieux les relations de partage. Ces dernières constituent en ce sens « le fondement de toute sociabilité humaine »²¹² contre les logiques hiérarchiques et marchandes. Cela s'est d'ailleurs très largement observé avec « l'indécence du tri »²¹³ des patients gravement touchés par le covid-19. Dans une situation de rareté de ressources médicales (appareil et personnel), quel critère appliquer dans notre prise de décision de qui pourra en bénéficier et qui devra-t-on laisser mourir ? Selon le critère utilitariste, c'est le « nombre d'années de vies sauvées » qu'il faut maximiser. Voilà l'antithèse radicale de la sociabilité humaine, une situation où la vie est appréhendée abstraitement, dénuée de toute dimension relationnelle. L'indécence dans ces situations réside dans le fait de faire découler le choix d'un calcul rationnel déshumanisant, dont l'objectif est la maximisation du temps de vie général et indifférencié.

Dans l'approche de Graeber, contrairement à l'explication des économistes, les comportements économiques et leurs principes entrent en conflit les uns avec les autres. Il peut exister des situations dans lesquelles l'un ou l'autre domine, mais il ne s'agit alors que d'une tendance qui n'exclut en rien qu'une logique vienne en remplacer une autre. L'anthropologue écrit ainsi :

Ces principes s'entremêlent, et on a donc souvent du mal à dire lequel prédomine dans une situation donnée – c'est l'une des raisons pour lesquelles il est ridicule de

²⁰⁹ *Ibid.*, p. 59.

²¹⁰ *Ibid.*

²¹¹ *Ibid.*

²¹² David Graeber, *Dette : 5000 ans d'histoire*, op. cit., p. 118.

²¹³ Jean-Pierre Dupuy, *La catastrophe ou la vie. Pensées par temps de pandémie*, op. cit., p. 133-148.

prétendre que nous ne pourrions jamais réduire le comportement humain, économique ou autre, à une formule mathématique²¹⁴.

L'objectif n'était pas de rompre totalement avec l'explication des comportements économiques par l'intérêt. Il s'agissait de les compléter, de les rendre plus concrets et de ne pas opérer de réduction absurde dans la mesure où elle nous empêche de comprendre le réel.

²¹⁴ David Graeber, *Dette : 5000 ans d'histoire*, *op. cit.*, p. 140.

CONCLUSION

Dans notre travail, nous avons mis en évidence certains présupposés inhérents à la pensée économique dominante. Comme nous l'expliquions en introduction, il n'y a pas, de notre part, de prétention à formuler des propositions nouvelles pour consolider les théories économiques. En entrant par la philosophie, notre objectif consistait plutôt à s'exercer à mettre entre parenthèses la validité des thèses étudiées, afin de voir a) en quoi celles-ci mènent parfois à des impasses difficiles à surmonter et b) quelles autres logiques sont dominées et rendues muettes par l'approche *mainstream*. Les questions que nous posions en introduction étaient les suivantes : qu'est-ce qu'un comportement économique et qu'est-ce que cela veut dire quand on dit qu'on se comporte économiquement ? Et en quoi consiste précisément la rationalité économique ?

Dans la première partie, nous avons analysé l'approche du *Manuel d'économie* (écrit par Stiglitz) et constaté que cette notion d'*homo oeconomicus* – aussi nommé « agent rationnel » dans ce texte – constitue toujours un fondement important de l'explication des phénomènes économiques par les économistes. C'est principalement à l'établissement d'un constat que nous avons procédé, afin de souligner comment la science économique moderne dont il est question se structure avec les notions de choix, d'incitation et d'échange. De plus, Stiglitz a constitué un point de départ dans notre compréhension des phénomènes économiques, dans la mesure où il est un auteur actuel et représentatif des thèses dominantes effectivement étudiées et enseignées dans les facultés d'économie ; naturellement, nous sommes conscient que notre travail pourrait bénéficier d'une analyse plus étendue d'autres manuels d'économie. Par la suite, nous avons montré comment le raisonnement économique a une tendance à projeter ses hypothèses sur la réalité et en quoi il participe de la normalisation de certaines conduites économiques. Malgré la modalité hypothétique du discours économique (les hypothèses sur les marchés concurrentiels, et sur la rationalité des agents notamment), les modèles sont toujours en tension entre un discours hypothétique et scientifique et un discours normatif. En effet, les modèles prennent le pas sur la réalité et même participent à la création d'une réalité economiciste, qui ne semble pas poser problème à certains économistes se revendiquant explicitement de cette posture normative. Mentionnons ici une dernière citation, qui nous paraît limpide :

Nous leur **démontrons** que, aux États-Unis, le fait de quitter l'école les destine assez largement à être souvent au chômage, à toucher de petits salaires, à être en mauvaise santé, à n'avoir qu'un faible taux de mariage, etc. **La théorie les met en alerte sur tous ces points. La théorie leur montre** aussi qu'il est possible de surmonter cela de différentes manières. Pas seul, mais avec l'aide de l'État, etc. Je trouve donc que c'est une théorie qui grandit plutôt qu'elle ne réduit, et qui met l'individu au centre plus qu'elle n'en fait un instrument au service des autres. Ce sont eux qui sont au centre. Ce sont leurs interactions les uns avec les autres et avec les relations de pouvoir qui nous fournissent les résultats²¹⁵.

En ce sens, la notion d'agent rationnel a pris la dimension de mythe fondateur pour la science économique dominante et a systématiquement eu tendance à être réductionniste, limitant ce que les individus peuvent et doivent faire dans leurs actions économiques.

Le détour sur Pareto était important dans la mesure où cet auteur a, pour la première fois, problématisé cette notion, ce qui nous a permis d'étudier un auteur important pour l'approche généalogique de l'homme économique. Chez l'économiste de Lausanne, cette notion constitue un outil de réduction nécessaire du domaine de l'économie. Ce nouveau domaine doit émerger en se détachant et en se différenciant des autres sciences. Pareto ne procède pas à l'universalisation de l'approche économique (contrairement à Becker), mais procède à la réduction du domaine d'étude de l'économie par rapport aux autres domaines comme la morale, la religion ou la politique. Il constitue un chaînon important dans la justification théorique de l'approche économique sous le seul angle du calcul intéressé. Car chez Pareto, l'économie est réduite précisément aux actions qui visent la maximisation de l'utilité, ce qu'on avait trouvé presque mot pour mot chez Stiglitz.

Avec la deuxième partie du travail, nous avons montré comment la science économique dans les années 60 est devenue fondamentalement economiciste, non plus au sens d'une réduction du domaine de l'analyse économique au seul calcul intéressé, mais plus radicalement au sens d'une universalisation de ce calcul intéressé à tous les autres domaines (que Pareto avait spécifiquement laissés hors de l'analyse économique). Alors que ce dernier s'était efforcé de singulariser l'approche économique en développant des principes généraux caractérisant la science économique, Becker vise au contraire à étendre l'approche économique aux domaines

²¹⁵ Gary Becker, François Ewald et Bernard E. Harcourt, « Gary Becker dialogue avec Michel Foucault », *Socio* [en ligne], n°3, 2014, p. 286. Mis en ligne le 25 octobre 2014. URL : <http://journals.openedition.org/socio/702> [consulté le 30 avril 2022]. Nous soulignons.

de la religion, de la morale ou même de la politique. On ne soulignera pas assez qu'il existe effectivement une différenciation des *homo æconomicus*, et celui de Becker n'est pas le même que celui de Pareto. Pour ce dernier, *homo æconomicus* est « l'homme concret » séparé des autres aspects (moraux, esthétique ou politique), tandis que chez Becker, aucune justification théorique ne nous pousse à affirmer que tantôt la maximisation de l'intérêt joue un rôle, tantôt elle n'en joue aucun. Si la maximisation de l'intérêt joue un rôle dans l'explication des comportements, alors cela doit être vrai en tout temps et en tous lieux ; et, dernier point mais pas le moindre, la logique maximisatrice joue pour toutes les ressources, le revenu évidemment, mais aussi pour le temps. Ce dernier point est capital dans la mesure où l'approche économique de Becker a permis d'ouvrir de nouvelles perspectives, avec un nombre de sujets de recherche absolument illimité : avec l'École de Chicago, dont Becker est l'un des représentants, l'économie devient la science directrice des sciences sociales et la théorie du choix rationnel s'impose comme seule grille d'intelligibilité pour tous les domaines de l'existence.

Dans la dernière partie, nous avons mis entre parenthèses l'économicisme pour voir ce que le refus de l'explication par le calcul intéressé produit sur notre compréhension de l'économie. Dans cette situation, nous voulions explorer une approche de l'économie qui n'impose pas de calcul intéressé comme grille de lecture, et qui propose d'autres logiques pour rendre compte de ces comportements. Une fois que nous avons démontré que la conception dominante de l'économie comme lieu où l'on maximise son intérêt n'est qu'une version, qu'une forme historique et sociale parmi d'autres de ce qu'est l'économie, venait la question de savoir à quoi peut ressembler une économie qui n'est pas tournée vers la maximisation de l'intérêt, ni tournée vers l'échange de biens ou de services. Selon nous, et c'était en cela que résidait l'apport essentiel de la perspective foucaldienne, ces autres logiques économiques sont toujours déjà là, elles sont simplement *dominées par la logique dominante*. Nous cherchions des alternatives concrètes, des lieux où le cadre conceptuel ambiant – qui réduit l'économie à l'économie de l'échange – n'opère plus, fait défaut, est contrecarré ou encore est combattu. Nous avons présenté d'autres conceptions de l'économie, dans lesquelles la logique de l'échange est intégrée à d'autres logiques et où elle n'est qu'un aspect de l'économie – manière de ne pas s'avouer vaincu par la prédominance du langage du marché sur toutes les formes de vie. C'est dans le partage que nous avons trouvé une

réfutation frontale de la logique de l'échange et des lieux de résistances, en termes foucaaldiens. Car, comme le décrivent les anthropologues (Graeber) et les sociologues (Caillé et Godbout), il existe bien, dans notre société où le marché grignote toujours davantage la vie sociale, une circulation de biens et services qui se passe en dehors de l'échange marchand où chacun cherche à maximiser son intérêt. Contre cette forme de pouvoir dominante qu'est le calcul intéressé, il existe et il a déjà existé des vis-à-vis, dont le refus du calcul est l'ennemi le plus radical de l'impératif au calcul. Comme nous l'avons souligné à de multiples reprises, le refus du calcul est tout autant un comportement économique que le calcul lui-même, seule l'intensité diffère : dans le capitalisme, la logique du calcul domine les autres logiques, dont celle du partage.

En ce sens, le dernier point de vue a exigé de reprendre à nouveaux frais ce que sont les comportements économiques en intégrant des modes d'existence concrets et non plus seulement la modélisation propre au raisonnement économique, tel que nous l'avons analysé chez Stiglitz, car ce dernier procède à une pétition de principe en affirmant, dans un monde dominé par la logique du calcul intéressé, que la science économique part de l'hypothèse selon laquelle l'individu cherche à maximiser son intérêt. Une fois la modélisation centrée sur le calcul rationnel de son utilité dépassée et mise de côté, s'ouvre une pluralité de logiques, dont celle du partage, dont nous redécouvrons la réalité, probablement plus étendue qu'on ne le prétend.

Le travail philosophique, tel que nous l'envisageons, consiste précisément à interroger la manière avec laquelle les économistes *mainstream* posent une grille d'intelligibilité sur tous nos comportements économiques, rendant caduque toute autre explication que celle qu'ils donnent. Notre travail a consisté en outre à ouvrir l'analyse des comportements économiques à d'autres approches, afin de compléter la réalité concrète de ces derniers et de la conception qu'on s'en fait. L'approche critique vise à ne pas accepter spontanément la représentation commune que nous nous faisons de nos comportements économiques et à rechercher quels sont les autres comportements que l'économicisme, en les masquant et les dominant, empêche de cerner.

Par conséquent, nous avons fait le constat suivant : malgré les termes, il n'y a pas de raison de laisser l'analyse de l'*homo œconomicus* et des comportements économiques aux économistes. La critique émerge ainsi d'un frottement entre la théorie économique du choix rationnel et la constatation de l'existence d'un nombre important de situations, rapportées par les anthropologues et les sociologues, qui

fonctionnent autrement. Ainsi, il s'agit de prendre au sérieux les expériences et les histoires où intervient le refus du calcul. À l'issue de ce travail, nous comprenons que parler d'économisme impliquera toujours que d'autres conceptions sont *possibles* et même que d'autres comportements *économiques* existent. Mais il faut sortir du point de vue économiciste qui nous ôte la capacité de les voir.

REMERCIEMENTS

Tout d'abord, j'adresse mes remerciements à M. Michael Groneberg pour la confiance accordée tout au long de mes études et plus spécifiquement pour ce travail, qui n'en est encore qu'à ses débuts. Je le remercie également de m'avoir toujours rappelé au bon moment qu'il fallait être une épée qui coupe, sans faire de bruit.

Je remercie M. François Allisson d'avoir accepté d'expertiser mon mémoire.

Je remercie également Nino pour son soutien, ses conseils toujours pertinents, et pour ses relectures critiques. Il a incontestablement compté dans les moments où la pensée tend à être esseulée.

Merci à Nicole et Nourredine pour leurs encouragements et leur amour qui ont constitué un socle solide.

Merci à Lena, pour son soutien indéfectible dans ces moments de doutes profonds, et pour son travail minutieusement monumental de relecture et de suggestion toujours pertinentes.

BIBLIOGRAPHIE

« “Le souci de l’autre” : un portrait radiophonique de la pensée de Michel Foucault », dans *Les Nuits de France Culture* par Philippe Garbit. URL : <https://www.franceculture.fr/emissions/les-nuits-de-france-culture/le-souci-de-lautre-hommage-a-michel-foucault-1ere-diffusion-30061984> [consulté le 30 avril 2022]. Remanié de : « *Le souci de l’autre : hommage à Michel Foucault* », par Jacques Munier le 30 juin 1984.

« “Rethinking economics”, un mouvement issu des universités britanniques », avec Laia Soler, *Forum des idées*, RTS, diffusé le 5 mars 2021. URL : <https://www.rts.ch/play/tv/forum/video/forum-des-idees-rethinking-economics-un-mouvement-issu-des-universites-britanniques?urn=urn:video:12023043> [consulté le 30 avril 2022].

« Demain le capitalisme », entretien avec Henri Lepage par Marc Grunert, *Le Québécois libre*, 16 août 2003. URL : <http://www.quebecoislibre.org/030816-3.htm> [consulté le 30 avril 2022].

« Milton Friedman – Case Against Equal Pay for Equal Work », URL : <https://www.youtube.com/watch?v=hsIpQ7YguGE> [consulté le 30 avril 2022].

« Press release. NobelPrize.org. Nobel Prize Outreach ». URL : <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/1992/press-release/> [consulté le 30 avril 2022].

« Rethinking Economics, *Economists and Crises*, 2020. URL : <https://www.rethinkeconomics.org/wp-content/uploads/2020/10/Economists-and-Crises-2.pdf> [consulté le 30 avril 2022].

ALBERTINI Jean-Marie, SILEM Ahmed, *Comprendre les théories économiques*, Paris : Seuil, 2011.

ARENDDT Hannah, *Considération morales*, Paris : Payot & Rivages, 2014.

AUDIER Serge, *Penser le « néolibéralisme ». Le moment néolibéral, Foucault et la crise du socialisme*, Lormont : Le Bord de l’eau, coll. « Documents », 2015.

AUDIER Serge, *Le Colloque Lippmann : aux origines du néo-libéralisme*, Lormont : Le Bord de l’eau, 2008.

BECKER Gary, « A Theory of the Allocation of Time », *The Economic Journal*, vol. 125, 2015, p. 410-442. DOI : 10.1111/eoj.12157.

BECKER Gary, EWALD François et E. HARCOURT Bernard, « Gary Becker dialogue avec Michel Foucault », *Socio* [en ligne], n°3, 2014, p. 265-288. Mis en ligne le 25 octobre 2014. URL : <http://journals.openedition.org/socio/702> [consulté le 30 avril 2022].

BECKER Gary, *The economic approach to human behavior*, Londres-Chicago : University of Chicago Press, 1976.

BECKER Gary, *The economics of discrimination*, Londres-Chicago : University of Chicago Press, 1971.

BERTHET Vincent, *L'erreur est humaine. Aux frontières de la rationalité*, Paris : CNRS, 2018.

BOURDIEU Pierre, *Anthropologie économique. Cours au Collège de France (1992-1993)*, Paris : Raisons d'agir/Seuil, 2017.

BOURDIEU Pierre, *Méditations pascaliennes*, Paris : Seuil, 1997.

BOURDIEU Pierre, *Raisons pratiques. Sur la théorie de l'action*, Paris : Seuil, 1994.

BOURDIEU Pierre, *Les structures sociales de l'économie*, Paris : Seuil, 2000.

CAILLÉ Alain, « Marcel Mauss et le paradigme du don. Sociologie et sociétés », *Présence de Marcel Mauss*, vol. 36, n°2, automne 2004, p. 141-176. DOI : <https://doi.org/10.7202/011053ar>.

CAILLÉ Alain, *Anthropologie du don*, Paris : La Découverte, 2007.

CAILLÉ Alain, *Dé-penser l'économique. Contre le fatalisme*, Paris : La Découverte/M.A.U.S.S., 2005.

CALLON Michel, LATOUR Bruno, « “Tu ne calculeras pas!” ou comment symétriser le don et le capital », in Michel Callon (dir.), *Sociologie des agencements marchands*, Paris : Presses de l'Ecole des Mines, 2013, p. 8-41.

CHAUDAT Philippe, « Marcel Mauss, théoricien des économies », in Erwan Dianteill (dir.), *Marcel Mauss*, Paris : PUF, 2013, p. 101-136. DOI : 10.3917/puf.dian.2013.01.0101.

CLASTRE Pierre, *La société contre l'État. Recherches d'anthropologie politique*, Paris : Les Éditions de Minuit, 2011 [1974].

CORDONNIER Laurent, *Coopération et réciprocité*, Paris : PUF, 1997.

DEMEULENAERE Pierre, *Homo œconomicus. Enquête sur la constitution d'un paradigme*, Paris : PUF, 2003.

DUPUY Francis, *Anthropologie économique*, Paris : Armand Colin, 2008.

DUPUY Jean-Pierre, *Aux origines des sciences cognitives*, Paris : La Découverte, 2005.

DUPUY Jean-Pierre, *La catastrophe ou la vie. Pensées par temps de pandémie*, Paris : Seuil, 2021.

ELSTER Jon, *Traité critique de l'homme économique*, vol. 1 : *Le désintéressement*, Paris : Seuil, 2008.

FISCHBACH Franck. « Refaire le social après les défaillances de l'État et du marché », *Cités*, vol. 84, n°4, 2020, p. 53-65. DOI : 10.3917/cite.084.0053.

ERIBON Didier, *Michel Foucault*, Paris : Flammarion, 2011.

- FOUCAULT Michel, *Naissance de la biopolitique. Cours au Collège de France. 1978-1979*, Paris : EHESS, Gallimard, Seuil, 2004.
- FOUCAULT Michel, *Qu'est-ce que la critique ?*, Paris : Vrin, 2015.
- FOUCAULT Michel, *Histoire de la sexualité I. La volonté de savoir*, Paris : Gallimard, 1976.
- FOURNIER Nino, *L'ordre de l'argent*, Montréal : Liber, 2019.
- FRANK Robert, *Passion within Reason*, New York : Norton, 1988.
- FRIEDMAN Milton, *Capitalisme et liberté*, Paris : Flammarion, 2016.
- FRIEDMAN Milton, *There's No Such Thing as a Free Lunch*, Chicago : Open Court Publishing Company, 1977.
- GIDE Charles, *Cours d'Économie Politique*, Paris, 1930.
- GODBOUT Jacques T., *Ce qui circule entre nous : donner, recevoir, rendre*, Paris : Seuil, 2007.
- GODBOUT Jacques T., *Le don, la dette et l'identité : homo donator vs homo oeconomicus*, Paris : La Découverte/M.A.U.S.S., 2000.
- GOUX Jean-Joseph, *Frivolité de la valeur. Essai sur l'imaginaire du capitalisme*, Paris : Blusson, 2000.
- GRAEBER David, *Dette : 5000 ans d'histoire*, trad. Françoise et Paul Chemla, Paris : Les liens qui libèrent, 2013.
- GRAEBER David, *La démocratie aux marges*, trad. Philippe Chenial, Paris : Flammarion, 2018.
- GRAEBER David, *Pour une anthropologie anarchiste*, trad. Karine Peschard, Montréal : Lux, 2006.
- GRAEBER David, « Donnez donc ! ou les nouveaux Maussquetaires », *Journal du M.A.U.S.S.* URL : <https://www.revuedumauss.com.fr/Pages/APROP.html> [consulté le 30 avril 2022].
- GUERRIEN Bernard, *La théorie économique néoclassique*, tome 1 : *Microéconomie*, Paris : La Découverte, 2004.
- HENRICH Joseph, BOYD Robert, BOWLES Samuel, CAMERER Colin, FEHR Ernst, GINTIS Herbert, MCELREATH Richard, « In Search of *Homo Economicus* : Behavioral Experiments in 15 Small-Scale Societies », *The American Economic Review*, vol. 91, n°2, 2001, p. 73–78. DOI : 10.1257/aer.91.2.73.
- HUME David, *Essais moraux, politiques et littéraires*, Paris : PUF, 2001.
- HUME David, *Traité de la nature humaine*, livre III : *La morale*, Paris : GF-Flammarion, 1995.
- KROPOTKINE Pierre, *L'entraide. Un facteur de l'évolution*, Bruxelles : Aden, 2015.

- LAGASNERIE Geoffroy de, *La conscience politique*, Paris : Fayard, 2019.
- LAVAL Christian, *Foucault, Bourdieu et la question néolibérale*, Paris : La Découverte, 2008.
- LAVAL Christian, *L'homme économique. Essai sur les racines du néolibéralisme*, Paris : Gallimard, 2007.
- LAVAL Christian, *Saint-Simon, Comte, Tocqueville, Marx, Durkheim, Weber*, Paris : La Découverte, 2002.
- LEPAGE Henri, *Demain le capitalisme*, Paris : Hachette, 1978.
- MAROUBY Christian, « Pour une économie de la sympathie. Propos sur la double anthropologie d'Adam Smith », *Finance & Bien Commun*, vol. 2, n°22, 2005, p. 18-24. DOI : 10.3917/fbc.022.0018.
- MAROUBY Christian, *L'économie de la nature : essai sur Adam Smith et l'anthropologie de la croissance*, Paris : Seuil, 2004.
- MARRIAULT Chloé, « Payer pour un devoir ou un mémoire, une pratique qui a le vent en poupe dans le supérieur », *Les Échos*, 21 avril 2021. URL : <https://start.lesechos.fr/apprendre/etudier-etranger/payer-pour-un-devoir-ou-un-memoire-une-pratique-qui-a-le-vent-en-poupe-dans-le-superieur-1308718> [consulté le 30 avril 2022].
- MARSHALL Alfred, *Principes d'économie politique*, trad. Sauvaire-Jourdan, Paris : Giard et Bière, 1906.
- MAUSS Marcel, *Essai sur le don. Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques*, Paris : PUF, 2012.
- MIGUÉ Jean-Luc, « Méthodologie économique et économie non marchande », *Revue d'économie politique*, vol. 87, n°4, 1977, p. 506-553.
- MOUCHOT Claude, *Méthodologie économique*, Paris : Seuil, 2003.
- NELSON Robert H., *Economics as religion. From Samuelson to Chicago and Beyond*, Pennsylvania : Pennsylvania State University Press, 2014.
- OCDE, *L'investissement dans le capital humain : Une comparaison internationale*, Paris : OCDE, 1998. DOI : <https://doi.org/10.1787/9789264262898-fr>. URL : <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/9789264262898-fr.pdf?expires=1651923527&id=id&accname=guest&checksum=53AF5ECE14AF1518DD36646D1B19A854> [consulté le 30 avril 2022].
- PARETO Vilfredo, « Principes généraux », in *Manuel d'économie politique. Œuvres complètes : Tome VII*, Genève : Droz, coll. « Travaux de Sciences Sociales », 1981, p. 1-39. URL : <https://www.cairn.info/manuel-d-economie-politique--9782600040297.htm> [consulté le 30 avril 2022].
- PÉRIVIER Hélène, *L'économie féministe*, Paris : Presses de la Fondation nationale des sciences politiques, 2020.

POLANYI Karl, *La grande transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps*, trad. Maurice Angeno et Catherine Malamoud, Paris : Gallimard, 1996.

ROSANVALLON Pierre, *Le capitalisme utopique. Histoire de l'idée de marché*, Paris : Seuil, 1999.

ROSANVALLON Pierre, *Notre histoire intellectuelle et politique. 1968-2018*, Paris : Seuil, 2018.

SAHLINS Marshall, *Âge de pierre, âge d'abondance. L'économie des sociétés primitives*, trad. Tina Jolas, Paris : Gallimard, 1976.

SCOTT James C., *Petit éloge de l'anarchisme*, Montréal : Lux, 2019.

SMITH Adam, *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*, tome 1, trad. de Germain Garnier, revue par Adolphe Blanqui, Paris : GF Flammarion, 1991.

STEINER Philippe, « La tradition française de critique sociologique de l'économie politique », *Revue d'histoire des sciences humaines*, n°18-1, 2008, p. 63-84.

STIGLITZ Joseph E., LAFAY Jean-Dominique et WALSH Carl E., *Principes d'économie moderne*, Bruxelles : De Boeck, 2014.

SUPIOT Alain, *La Gouvernance par les nombres. Cours au Collège de France (2012-2014)*, Paris : Hachette, 2020.

VAN PEVENAGE Isabelle, « La recherche sur les solidarités familiales. Quelques repères », *Idées économiques et sociales*, vol. 4, n°162, 2010, p. 6-15. DOI : 10.3917/idee.162.0006.