



La rationalité d'Homo Oeconomicus

Bertrand Zancanaro

► **To cite this version:**

| Bertrand Zancanaro. La rationalité d'Homo Oeconomicus. Philosophie. 2016. dumas-01497847

HAL Id: dumas-01497847

<https://dumas.ccsd.cnrs.fr/dumas-01497847>

Submitted on 29 Mar 2017

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Université Paris I (Panthéon-Sorbonne)

UFR 10 (Philosophie) – Master 2 - Philosophie et société

Bertrand Zancanaro

Mémoire

Bertrand Zancanaro

2016

Université Paris I (Panthéon-Sorbonne)

UFR 10 (Philosophie) – Master 2 - Philosophie et société

Directeur de recherche : Emmanuel Picavet

La Rationalité de l'*Homo Oeconomicus*

Introduction

La difficulté du concept de « rationalité » tient à sa polysémie, dans la mesure où cette appellation générique renvoie à une multitude de phénomènes et d'objets différents. Les théories elles-mêmes qui entendent rendre compte de ce qu'est la rationalité sont nombreuses et parfois fort éloignées les unes des autres, preuve que sur un sujet d'une importance aussi capitale et symbolique, une explication unifiée fait défaut. Par ailleurs, elle n'est pas un objet de connaissance parmi d'autres pour la raison humaine : la rationalité se comprend et s'évalue par la rationalité elle-même. Elle est à elle-même son propre critère, en quelque sorte juge et partie. S'interroger sur la nature de la rationalité, c'est donc opérer un retour de la pensée sur elle-même, dans un mouvement auto-réflexif. De la sorte, nous serions tentés de ne reconnaître aucune limite à la rationalité, tant ses applications possibles et les objets auxquels elle se rapporte sont nombreux : le paradoxe de l'irrationalité –et donc de la rationalité– consiste même en ceci, que pour la décréter relativement à la croyance ou au comportement d'un agent, on est obligé de supposer cet agent comme étant lui-même rationnel, même de façon minimale.

Pourtant, une définition claire et la plus exhaustive possible de la rationalité est nécessaire à l'élucidation de nombreux problèmes qui occupent actuellement les sciences sociales parce qu'ils rythment le quotidien de l'action pratique au niveau de l'individu comme des organisations. Parmi ces problèmes, celui qui nous intéresse particulièrement consiste à savoir ce qu'est une action rationnelle, et corollairement, une action irrationnelle, si tant est qu'une telle action existe. En effet, l'enjeu d'une telle interrogation ne réside pas dans la satisfaction contemplative qu'on pourrait trouver à y répondre : se demander ce qu'est une action rationnelle n'est pas simplement la décrire, c'est aussi tenter de la modéliser, d'en extraire la règle. La visée d'une telle tâche n'est pas simplement descriptive, elle est aussi normative, c'est-à-dire qu'elle prescrit ce qui doit être. En effet, si certains exemples peuvent nous

incliner à penser le contraire, agir de façon rationnelle, ou du moins éviter d'agir de façon irrationnelle nous apparaît plutôt comme une bonne chose. La philosophie elle-même par sa tradition a souvent cherché à démontrer que la raison doit être cultivée et opposée aux passions, à l'impulsivité, à la légèreté, et autres penchants naturels de l'homme que l'on qualifie dans bien des cas de déraisonnables. Même les penseurs qui ont exprimé des réserves sur la possibilité pour la raison d'exercer un tel rôle se sont précisément exprimés dans le langage de la rationalité. Par conséquent, analyser les rouages de la rationalité, c'est chercher une définition de la dimension rationnelle de l'action, dans l'espoir d'aider à orienter nos raisonnements pratiques selon des préceptes de la raison.

Toutefois, il faut distinguer deux grands ordres de questionnement différents et relatifs à la rationalité, à savoir : comment fonctionne-t-elle ? A quoi sert-elle ou devrait-elle servir ? Le premier champ d'interrogation est relatif à la connaissance humaine, et il nous est utile pour décrire les mécanismes de la rationalité. Le second renvoie plutôt à l'action rationnelle en ce qu'elle est précisément bonne ou souhaitable. En d'autres termes, nous intéresser à la rationalité sous le premier angle revient à se demander quand est-ce qu'un individu ou un comportement est rationnel, tandis que le second demande s'il est souhaitable que cet individu ou ce comportement soit précisément rationnel. De ce fait, on recherche la nature de la rationalité, mais aussi sa fonction, la fin qu'elle poursuit.

Dans la présente étude, nous nous intéressons à la rationalité, et en particulier à la rationalité instrumentale telle qu'elle s'illustre à travers la figure de l'Homo Oeconomicus. Nous montrerons comment elle a été formalisée par les sciences économiques et sociales. Nous nous interrogerons ensuite sur la figure de l'Homo Oeconomicus, figure abstraite qui entend aller au bout de la logique de la rationalité, et proposer une illustration de ce qu'elle signifie lorsqu'elle est à l'œuvre. Nous explorerons par ailleurs le rapport entre rationnel et raisonnable, pour savoir si la rationalité n'est qu'une affaire de cohérence entre moyens et

fins. Nous verrons la pluralité des formes de rationalité. Nous nous interrogerons sur ce que l'essor de la rationalité instrumentale et son triomphe historique nous dit de l'homme moderne.

I. Rationalité et dimension pratique de l'action : les fins et les moyens

Aristote et la délibération:

C'est dans la délibération que la rationalité semble nous apparaître à l'œuvre le plus distinctement. En effet, la délibération consiste en une activité de la pensée qui se saisit elle-même dans un effort auto-réflexif. Dans la troisième partie de l'*Ethique à Nicomaque*, Aristote analyse le raisonnement pratique, et la délibération sur laquelle il repose. S'il traite de la rationalité, l'accent est donc mis sur sa dimension instrumentale, dont il identifie les composantes essentielles, telles que l'utilité, la pondération, le traitement des informations relatives à la situation, ou l'évaluation des conséquences de l'action.

Aristote commence par distinguer les actions consenties et les actions non-consenties : ce qui n'est pas consenti peut résulter de deux causes, à savoir soit la « violence » soit l'« ignorance ». Le non-consentement pour cause de violence consiste en une impossibilité physique de réaliser ce que nous voulons : autrui nous en empêche, ou bien s'oppose à l'action consentie des obstacles naturels insurmontables. La seconde cause de non-consentement d'une action, l'ignorance, consiste en un défaut de connaissance qui nous est imputable. Aristote parle alors de principe extérieur et de principe intérieur à l'action non-consentie : l'action non-consentie pour cause de violence tire son principe de l'extérieur, c'est-à-dire d'une source extérieure à l'agent, là où ce principe est intérieur à l'agent quand le non-consentement résulte de sa propre ignorance. Par ailleurs, l'ignorance exclut toujours le consentement.

Or Aristote évoque également l'existence de « cas litigieux », c'est-à-dire de dilemmes moraux ou pratiques. Dans ce genre de situation, les données du problème à résoudre nous sont accessibles, et l'on doit composer avec elles. Nous ne choisissons pas d'être placés dans ladite situation, mais il nous est possible d'influer sur son dénouement en mettant en œuvre un raisonnement pratique qui nous commande d'agir de telle ou telle façon, relativement à des critères que nous prenons en considération et qui comptent pour nous. Ce raisonnement pratique est par nature instrumental, dans la mesure où il consiste surtout en une pondération de différents facteurs. Comme exemple de délibération incluant la pondération de facteurs Aristote prend l'exemple d'un décideur qui a la possibilité de commettre un forfait pour sauver la vie d'individus à savoir des parents et des enfants. Il doit alors décider si la survie de ces innocents passe avant ou après le respect des lois qui commandent de ne pas commettre de forfait. La particularité de ce cas litigieux est que l'agent connaît d'emblée l'issue de telle ou telle décision qu'il peut prendre : il peut prévoir les conséquences de ses actes. Le problème évoqué par Aristote n'est donc pas celui de l'incertitude sur les moyens et les conséquences de leurs mise en œuvre –que se passerait-il si l'agent décidait de commettre ou de ne pas commettre de forfait ?- mais repose précisément dans l'évaluation de la portée morale de telle ou telle décision.

Aristote prend alors un autre exemple de « cas litigieux » : faut-il pour un marin, se séparer de sa cargaison en pleine tempête afin de délester son navire ? Aristote emploie ici l'adjectif « intelligent » pour désigner les marins qui sont capables non seulement du raisonnement pratique consistant à évaluer s'il faut ou non jeter la cargaison par-dessus bord, mais qui, en outre, s'y résignent. La rationalité « intelligente » consiste donc pour Aristote non seulement à traduire une situation contingente en des termes ou branches d'une même alternative qu'il est possible de confronter les uns aux autres, mais de plus, à choisir le moindre mal entre diverses possibilités. En effet, dans les deux exemples précédents, les

situations sont « embrouillées », puisqu'aucune solution ne semble absolument avantageuse pour l'agent, mais ses décisions demeurent consenties car celui-ci agit pour son intérêt propre en choisissant le moindre mal, dans son propre intérêt. S'il se retrouve par un hasard quelconque dans une épreuve qu'il n'a pas cherché à traverser, il peut agir de façon consentie dans cette épreuve par l'exercice de son raisonnement pratique. Le philosophe définit donc l'action consentie comme étant la conséquence d'un choix, action dont le mouvement procède de l'agent qui n'agit pas par automatisme. Pourtant, la fin visée par l'action en contexte « embrouillé » n'est pas une fin en soi, qui dans des conditions optimales serait considérée comme valorisable. Elle est un pis-aller requis par l'adaptation à la contingence de la vie quotidienne. Il faut ici rappeler que pour Aristote, le consentement n'implique pas nécessairement la décision. Il y a des actes accomplis « sur le coup », dans l'immédiat, qui peuvent être consentis, sans pour autant être le fruit d'une décision réfléchie, c'est-à-dire d'une délibération rationnelle. En effet, la décision issue de la délibération suppose la temporalité, c'est-à-dire la médiation de d'une réflexion sur l'action à mener. Cette réflexion ne peut se dérouler dans l'instant unique auquel est associée l'impulsivité.

A ce stade de l'analyse, il s'agit pour Aristote d'explicitier les rapports qu'entretient la décision délibérée et rationnelle avec ce qu'il nomme l' « appétit », à savoir, les désirs, les passions. C'est dans cette perspective que le philosophe oppose l'incontinent au continent : l'incontinent « exécute ce que veut son appétit sans en prendre la décision, alors que le continent, à l'inverse, décide ce qu'il exécute sans en avoir l'appétit »¹. A travers cette distinction, la décision et l'appétit apparaissent comme un couple de concepts opposés, comme deux forces opposées l'une à l'autre. Il reste à savoir comment ils s'articulent et peuvent interagir entre eux : « la décision peut contrarier l'appétit, alors que l'appétit ne se

¹ Aristote, *Ethique à Nicomaque*, p.84

contrarie pas lui-même ». En d'autres termes, la délibération rationnelle peut réfréner le désir, aller à son encontre, là où le désir seul ne peut aller contre lui-même. Partant du principe que le désir oriente vers l'agréable et éloigne du pénible, la décision peut prendre le contrepied du désir ou appétit, car elle n'a précisément pas pour objet l'agréable ou le pénible. La décision peut agir contre l'appétit, mais l'inverse est impossible. Il est intéressant de confronter cette thèse d'Aristote à la conception humienne selon laquelle la raison n'a pas prise sur les passions, Hume affirmant en effet dans le second livre du *Traité de la nature humaine* que « la raison est, et ne peut qu'être, l'esclave des passions; elle ne peut prétendre à d'autre rôle qu'à les servir et à leur obéir »².

La décision présuppose la délibération dont l'objet est nécessairement une chose que l'on peut influencer par notre action, ce qui exclut les lois physiques immuables de la nature, par exemple. La délibération est donc à visée pratique pour Aristote, et ne concerne que ce qui dépend de nous et nous concerne. La forme de rationalité qui s'exprime dans ce qu'Aristote appelle la délibération et qui aboutit à la décision est la rationalité instrumentale, du fait qu'elle porte sur les moyens en vue de réaliser une fin, et non cette fin donnée : « nous ne délibérons pas des fins, mais des moyens pour y parvenir »³. La délibération a donc une fonction purement instrumentale, et non téléologique : « une fois qu'on a posé la fin, on regarde la question de savoir comment et par quels moyens on peut l'atteindre et si plusieurs moyens paraissent en mesure de l'atteindre, on examine quel est le plus facile et le plus beau ». En revanche, la délibération d'aboutir à une prise de décision qui, elle, peut aller à l'encontre de l'appétit, des désirs, des passions. Le rationnel rejoint en quelque sorte le raisonnable, puisque la délibération peut raisonner l'appétit, le réfréner.

2 D. Hume, *Traité de la nature humaine*, livre II

3 (p89)

La morale rationnelle chez Kant :

Dans *Les Fondements de la métaphysique des mœurs*, publié quatre ans après la première édition de la *Critique de la Raison pure*, Kant jette les bases d'une étude sur les principes a priori de la moralité. Son projet est de mettre en évidence les principes purement rationnels et donc universels d'une moralité qui ne soit fondée sur aucune connaissance empirique, une moralité pure, indépendante des situations contingentes. Kant distingue d'abord, en continuité avec la philosophie grecque, trois disciplines distinctes dans la philosophie : la Physique ou « philosophie naturelle » qui est science des lois de la nature, l'Ethique qui est science des lois de la liberté, c'est-à-dire de l'agir humain, et qui peut porter le nom de « philosophie morale », et pour finir, la Logique qui s'intéresse aux lois formelles d'exercice de la raison. Par ailleurs, les connaissances rationnelles auxquelles ces différentes branches permettent d'accéder sont de deux types différents : elles sont formelles lorsque, sans objet, elles portent sur « la forme de l'entendement et de la raison » eux-mêmes. Ce type de connaissance procède d'un mouvement auto-réflexif de la pensée, qui n'a pas besoin d'objet extérieur. Elles peuvent également être matérielles, lorsqu'elles portent sur un objet défini et sur les lois auxquelles il est soumis. Par ailleurs, Kant opère une distinction entre les différentes branches de la philosophie, selon qu'elles sont empiriques ou pures. Empirique signifie que la connaissance s'appuie sur des principes tirés de l'expérience, alors qu'une branche dite « pure » expose ses principes *a priori*, c'est-à-dire sans aucune référence à l'expérience et aux principes tirés de l'expérience dans lesquels elle pourrait venir se réaliser. La Physique et l'Ethique relèvent toutes deux de la philosophie matérielle, car elles se rapportent à un objet défini, la Nature en tant qu'elle impose ses lois dans le premier cas,

ou dans le second cas l'agir humain en tant que l'homme peut imposer sa volonté et assurer sa liberté dans le second cas. La Logique relève de la philosophie formelle. Elle n'a pas d'objet défini, bien qu'elle soit requise d'une certaine manière pour les deux autres types de philosophie. Elle relève d'une connaissance pure uniquement : s'intéressant à l'aspect formel de la pensée elle-même, et révélant les règles universelles de cette pensée, elle ne peut faire appel à des données ou des principes empiriques, tirés d'une expérience qui présuppose l'existence même de la pensée logique. C'est donc la seule discipline philosophique qui ne peut contenir qu'une partie « pure ». En revanche, la Physique ou philosophie naturelle, science des lois de la nature, et l'Éthique, philosophie morale qui est science des lois de la liberté ont chacune une partie « pure » et une partie empirique. La partie pure de la Physique est la métaphysique de la nature, tandis que la partie pure de l'Éthique est la métaphysique des mœurs. La partie empirique de la physique et de l'éthique tient son existence d'un fait que physique et éthique se rapporte à des « objets déterminés de l'entendement ». Dans tous les cas, il existe des lois ou des règles : les objets de la physique sont soumis aux lois naturelles, les objets de l'éthique sont soumis aux lois de la liberté. La raison et l'entendement sont soumis à des règles universelles que la logique se propose d'étudier. Est-ce à dire que la Logique se rapporte à un objet ? Selon Kant, non. C'est par la raison et l'entendement que nous saisissons les objets extérieurs, et pouvons comprendre les lois auxquels ils sont soumis.

Si cette cartographie de la philosophie telle que la propre Kant paraît intéressante dans la présente analyse, c'est qu'elle isole la philosophie morale d'une part, qu'elle montre la subdivision au sein de celle-ci entre sa partie empirique et sa partie « pure », ou métaphysique, a priori. Les fondements de la métaphysique des mœurs ont pour vocation de préparer l'étude des principes de la moralité pure, ou métaphysique des mœurs. Le fait est que, pour Kant, on ne peut pas trouver de principes universels de la moralité en s'attachant uniquement à l'agir humain dans telle ou telle situation. Il faut se dégager de l'expérience commune,

situationnelle, contingente, pour trouver les principes de la moralité véritable, c'est-à-dire une moralité qui, en tant qu'elle est rationnelle et universelle, vaut pour tous les êtres rationnels et toutes les situations. Kant va donc interroger ce qu'est la valeur morale d'une action. En effet, Kant considère que les hommes s'arrangent souvent avec la moralité. L'action qu'ils considèrent comme moralement bonne est, de son point de vue, souvent dépourvue de valeur morale, puisqu'elle consiste en un compromis entre plusieurs principes, et vise donc la maximisation de l'utilité personnelle avant tout. A l'inverse, Kant entend fonder la morale sur des principes rationnels, pour échapper à sa détermination sous un aspect uniquement anthropologique ou pratique, duquel on ne saurait tirer aucune maxime universelle, ayant une véritable valeur morale, c'est-à-dire, pouvant fonder une obligation. C'est le projet de la *Métaphysique des mœurs* que de trouver les principes a priori de la morale. Pour ce faire, il faut donc d'abord désolidariser la partie pure a priori, de la partie pratique a posteriori. Comment les principes purs de la morale vont alors pouvoir s'incarner dans la pratique, c'est la question centrale de la *Critique de la raison pratique*.

Pour Kant, donc, il y aurait une rationalité universelle de la morale. En effet, le principe de la morale provient de la raison, et vaut, en tant que tel, pour tout être raisonnable, c'est-à-dire qu'il vaut pour tout homme, indépendamment des « circonstances où il est placé dans ce monde »⁴. Par conséquent, c'est dans une raison pure que l'on trouve le principe de la morale véritable et non dans des raisons empiriques contingentes. Donc Kant distingue bien la métaphysique des mœurs de l'anthropologie pratique, puisque si toutes deux constituent la philosophie morale sous des aspects différents (pur et empirique), la métaphysique des mœurs met en évidence le principe rationnel universel de la morale, là où l'anthropologie pratique circonscrit son champ d'étude à la nature de l'homme tel qu'il est, dans telles ou telles circonstances données. La métaphysique des mœurs permet d'identifier les lois morales a

4 E. Kant, *Fondements de la métaphysique des mœurs*, p52.

priori valables pour un être raisonnable, et indépendamment des circonstances où leur application est possible ou non. Mais identifier de telles lois ne suffit pas à produire l'action bonne, puisque « concevoir l'idée d'une raison pure pratique » (p52) est une chose, l'appliquer concrètement dans la conduite quotidienne en est une autre. Selon Kant, seule une « volonté bonne » peut être tenue pour moralement bonne. En effet, c'est dans la pureté de l'intention que se révèle la moralité. Le philosophe élabore une théorie morale non-conséquentialiste, puisqu'agir en conformité avec la loi morale ne suffit pas. Kant distingue le « bon » au sens d'utile ou agréable, du « bon » au sens moral. Il désolidarise la morale de l'utilité, en montrant que ce qui est utile à l'obtention de quelque avantage peut s'avérer moralement mauvais. Il y a donc ce qui rend heureux et ce qui rend digne d'être heureux, à savoir la vertu. Kant va rapprocher la vertu morale du souverain Bien. La bonne volonté a chez Kant une valeur intrinsèque, c'est-à-dire qu'elle tire sa valeur du fait qu'elle est bonne, avant d'être utile. L'exemple en est que la volonté au service de l'utile n'est pas toujours employée pour le Bien, et que des vertus utilitaires qui, pourrait-on dire, facilitent le succès de l'action -Kant prend l'exemple du sang-froid- peuvent être utilisées pour de mauvaises raisons, avec de mauvaises intentions. Il est donc intéressant de noter que Kant distingue la rationalité purement instrumentale que donne à voir un agent adaptant des moyens à des fins, et une rationalité propre à la fin elle-même de l'action. Kant insiste sur le fait que la réussite des actions entreprises par le truchement d'une volonté humaine n'est pas un critère pertinent de la valeur morale de cette volonté. Il privilégie l'intention aux conséquences, ce qui revient naturellement à évaluer une volonté d'après son intention et non pas ses réalisations.

On peut donc dire que Kant fait de la raison la pierre d'angle de la morale, du moins en ce qui concerne le principe de ce qui est moralement bon. Néanmoins, il ne distingue pas, dans les fondements de la métaphysique des mœurs, entre la Raison -qui s'oppose traditionnellement aux passions- et la rationalité qu'on pourrait dire instrumentale, qui

consiste pour une volonté d'action donnée, à se doter des meilleurs moyens pour réaliser l'objectif fixé. En effet, son projet n'est pas, dans *Les Fondements de la métaphysique des mœurs*, de s'intéresser à la morale dans un contexte d'action particulier, qui supposerait la prise en compte de tels ou tels facteurs contingents. Cette prise en compte est l'objet d'étude de la philosophie morale empirique, qu'il qualifie d'anthropologie pratique, et qui s'intéresse à la nature de l'homme, et les conditions particulières dans lesquelles il est appréhendé. Ici, la morale est appréhendée du côté de son principe premier, qui est le « moralement bon », la valeur morale de la volonté. Kant expose la volonté bonne, indépendamment de ses réalisations, même si celle-ci était complètement incapable de « faire aboutir ses desseins ». Sa valeur est intrinsèque, « l'utilité ou l'inutilité ne peut en rien accroître cette valeur »⁵. La morale se distingue du bonheur, de la conservation, ou du bien-être, en tant que ces dernières sont des fins utiles, là où la morale n'est pas du domaine de l'utile. Kant pose que les hommes sont doués de raison et de volonté. Il distingue donc les deux facultés. Selon lui la raison n'a pas pour finalité de nous montrer la voie vers le bonheur, la conservation de soi ou le bien-être, puisque la raison nous sert à cela bien moins que l'instinct. Sa destination est donc de saisir les principes de la morale, pour nous permettre de mettre en œuvre une bonne volonté :

« La nature aurait empêché que la raison n'allât verser dans un *usage pratique* et n'eût la présomption, avec ses faibles lumières, de se figurer le plan du bonheur et des moyens d'y parvenir ; la nature aurait pris sur elle le choix, non seulement des fins, mais encore des moyens même, et avec une sage prévoyance elle les eût confiés ensemble simplement à l'instinct. »⁶

Pour Kant, la fin ultime de l'homme est d'atteindre le souverain bien qui réside dans la plus pure moralité. Tâcher d'atteindre le bonheur par la raison est non seulement inefficace -puisque la raison n'est d'aucun secours dans ce cas- mais c'est également passer à côté de la véritable destination de la raison, qui est de saisir la pure morale et d'agir pour elle. La raison

5 *Id.*

6 *Id.*

est un bien mauvais auxiliaire de vie en vue d'accéder au bonheur : en effet, la volonté qui se fixe sur des objets particuliers, en vue de la satisfaction des besoins, n'est pas bien gouvernée par la Raison. On peut penser au phénomène de l'incontinence, dans lequel un agent ayant toutes les meilleures raisons du monde d'effectuer une action ne parvient pas à passer à l'acte. Par ailleurs, l'instinct serait meilleur dans ce rôle que la raison, puisque la certitude naturelle de ce qui est bon pour nous, et concourt à notre conservation, notre bien-être et notre bonheur, se dispenserait de l'avis de la raison. Toutefois, pour Kant, la raison a tout de même une puissance pratique. C'est une puissance pratique, en ce qu'elle sert à l'agir humain, et non pas uniquement à la connaissance, à la théorie. Donc il faut bien que la raison serve l'action, soit une faculté qui oriente l'action. C'est pourquoi Kant définit la raison comme une puissance qui doit avoir de l'influence sur la volonté ;

« [...] puisque néanmoins la raison nous a été départie comme puissance pratique, c'est-à-dire comme une puissance qui doit avoir de l'influence sur la volonté, il faut que sa vraie destination soit de produire une *volonté bonne*, non pas *comme moyen* en vue de quelque autre fin, mais *bonne en soi-même* ; c'est par là qu'une raison était absolument nécessaire, du moment que partout ailleurs la nature, dans la répartition de ses propriétés, a procédé suivant des fins. »⁷

Le bonheur chez Kant consiste plus ou moins en une somme de satisfaction. C'est donc une idée vague et flottante, dès lors que l'on ne respecte pas, par le biais de la volonté bonne, certains devoirs, qui excluent d'eux-mêmes certaines inclinations que nous pourrions être tentés de suivre. Le bonheur est lui-même une inclination, mais généralement, nous pouvons le confondre avec les plaisirs sensibles particuliers, et nous sommes tentés de satisfaire nos besoins sensibles à mesure qu'ils se présentent. Il y aurait donc un amour pathologique, relatif aux plaisirs des sens, et un amour pratique, qui se commande, « qui réside dans la volonté et

7 *Id.*

non dans le penchant de la sensibilité, dans des principes de l'action et non dans une compassion amolissante »⁸.

Nous avons vu que Kant consacre une analyse importante au rapport entre raison, rationalité instrumentale ou pratique, et question des fins à savoir la morale. Nous pouvons retenir de sa thèse que la rationalité revêt un caractère universel. En effet, c'est par l'usage d'une raison pure pratique que l'on identifie un principe moral pur qui oriente la volonté et l'action. Ce principe est délié de toute circonstance particulière et contingente et se détache de toute inclination, donc de tout besoin à satisfaire. Etant donné que cette rationalité pure ne part pas des inclinations comme autant de besoins à satisfaire, mais du principe de la volonté bonne, c'est-à-dire de la loi morale comme moralement bonne, elle est censée être absolument. Cependant, on ne trouve pas encore de distinction claire entre la rationalité et la raison : le rationnel et le raisonnable sont encore trop proches l'un de l'autre, si bien que l'on peut dire à ce stade qu'un comportement ou un individu est rationnel s'il obéit à des principes de la raison, dont on peut préciser qu'ils visent le Bien moral. Il faudra attendre l'essor des sciences sociales modernes pour dissocier théoriquement la rationalité instrumentale, et la raison comme faculté téléologique.

8 *Id.*

II. Sciences sociales, Théorie du Choix Rationnel et hypothèse de l'Homo Oeconomicus

Il s'agit à présent de montrer comment la rationalité instrumentale a pu s'imposer dans le champ des sciences humaines et sociales, en particulier en sociologie et dans les sciences économiques, au point de constituer un véritable paradigme, malgré ses propres contradictions et les critiques qu'elle a pu essuyer. Nous nous intéresserons à la fiction abstraite de l'Homo Oeconomicus en tant qu'elle constitue la figure, l'incarnation de cette rationalité instrumentale. Nous confronterons cette figure de l'Homo Oeconomicus aux critiques les plus récurrentes qui ont pu être formulées à son encontre, afin d'identifier les limites de ce paradigme, et lui restituer, précisément, son statut de paradigme. Nous nous interrogerons pour finir sur la nature de cette fiction abstraite de l'homo oeconomicus, en nous demandant s'il s'agit d'un postulat, d'un précepte ou outil pratique, ou bien s'il n'est pas une proposition métaphysique relative à l'essence de l'homme, ce qui pourrait éventuellement constituer une dérive normative de l'activité des sciences économiques qui l'ont fait naître. Les sciences humaines se rapportent, par définition, au comportement humain, dans toute sa complexité. L'enjeu est de parvenir à dégager des règles universelles du comportement humain sous certains angles particuliers et propres à chaque discipline, afin d'expliquer et de prévoir les comportements d'un individu dans un contexte particulier. L'économie, la sociologie ou encore la psychologie disposent chacune de leur angle d'étude, de leur prisme propre à partir duquel elles abordent le comportement humain. A la manière des sciences de la nature, les

sciences humaines qui s'intéressent au comportement humain cherchent à obtenir une reconnaissance et une légitimité par rapport aux conclusions auxquelles elles aboutissent. Dans cette perspective, elles ont pour ambition de découvrir des lois universelles quasi-mécaniques du comportement humain, comme le sont celles qu'étudient les sciences physiques. Découvrir ces lois est la tâche du théoricien, qui part de postulats et formule des hypothèses pour ensuite les vérifier par l'expérience, et si possible en dégager des lois ayant une fonction explicative voire prédictive. Tout d'abord, il faut préciser ce que nous entendons ici par comportement humain. En tant qu'individus, nous agissons tous les jours en fonction de buts que nous nous fixons plus ou moins consciemment. Nos actions sont donc pour certaines d'entre elles des moyens de réaliser une ou plusieurs fins qui comptent pour nous, et pour lesquelles lesdites actions ne sont que des moyens pour les réaliser, et pas des fins en elles-mêmes. Sans entrer dans les détails qu'explore la philosophie de l'action et plus précisément l'ontologie de l'action, on peut avancer que certaines actions sont des fins en soi, quand d'autres ne sont que des moyens, c'est-à-dire des étapes nécessaires à la réalisation d'un objectif plus lointain. Cette distinction entre fin et moyen est fondamentale pour toutes les sciences ayant pour objet d'étude les individus et leurs actions, c'est-à-dire le comportement humain. Elle est par ailleurs centrale dans la question de la rationalité. En effet les théoriciens des sciences économiques et sociales appellent cette faculté d'adaptation des moyens aux fins la « rationalité instrumentale ».

Nous nous intéressons dans les lignes qui suivent à cette rationalité instrumentale telle qu'elle est décrite par les sciences sociales, et en particulier les sciences économiques et la sociologie : comment les sciences sociales considèrent-elles généralement la rationalité, et décrètent-elles un comportement rationnel ? Qu'est-ce que la dimension économique d'une action humaine, et représente-elle l'unique critère de la rationalité d'une action, d'un comportement ou d'une décision ?

De la Raison à la rationalité : les étapes de la formalisation par les sciences sociales

Il est important de distinguer la Raison et la rationalité. Selon Raymond Boudon, la raison est en quelque sorte normative. Il s'agit d'une faculté qui prescrit. La rationalité renvoie quant à elle à une certaine logique des comportements humains à laquelle on s'intéresse dans un esprit scientifique. Il serait donc possible d'en dégager des règles. Le chercheur qui se penche sur la rationalité en formule des théories, les soumet à l'examen, à la réfutation, tente d'apporter des preuves, des exemples à ces propos. Il est amené à formuler des paradigmes, c'est-à-dire des visions du monde et de la nature, en fonction d'axiomes et de postulats. La question de la rationalité intéresse toutes les sciences sociales et toutes les sciences humaines : c'est par la raison que l'on explique, que l'on prouve, que l'on cherche et que l'on se pose des questions. On élabore des systèmes, on utilise le discours argumentatif. Le discours scientifique vise à convaincre, et il soumet à l'examen de la raison un certain nombre d'hypothèses que l'examen le plus sévère permettra seul de confirmer ou d'infirmer. Ceci nous amène au problème de l'axiome dans les sciences sociales : chacune d'entre elles prétendent expliquer le comportement de l'individu en fonction d'un trait prédominant de la nature humaine, quasi-indémontrable, mais dont l'évidence semble incontestable. Ce trait est chaque fois différent : l'instinct sexuel dans le cas de la psychanalyse freudienne par exemple, l'égoïsme pour certaines théories économiques, mais encore le mimétisme en sciences sociales, ou encore l'amour-propre. Cette abondance d'axiomes en compétition les uns avec

les autres conduit selon Boudon à un flottement dans les sciences sociales, puisque personne ne s'accorde sur le fondement de la nature humaine. Ceci pose le problème de la signification de la rationalité. Que signifie attribuer la rationalité à un comportement humain ? Peut-on toujours en dégager le spectre de la norme, et tendre vers l'objectivité et la scientificité ?

La rationalité est alors un type d'explication du comportement comme intention de l'individu de satisfaire un désir ou d'atteindre un objectif. A l'inverse, l'« a-rationalité » consisterait en une explication du comportement d'un individu par des forces qui le dépassent, tandis que l'irrationalité, terme plus vague et controversé, supposerait un minimum de rationalité de la part de l'agent. Selon Boudon, la rationalité est une déclinaison de la raison en philosophie. La philosophie ancienne s'intéresse en effet au conflit entre raison et passion. L'idée de sagesse renferme la croyance selon laquelle la raison peut dominer les passions, les réfréner. Par la suite, la raison devient peu à peu un instrument qui permet de se représenter le réel tel qu'il est. On s'interroge sur son efficacité. C'est dans cette optique que Kant dans la Critique de la raison pure se demande ce que peut penser la raison pure, c'est-à-dire privée de toute expérience et du concours des sens. La raison pure peut-elle se satisfaire d'elle-même ? Il faut donc ici introduire une distinction entre connaissance et action : pour Kant, la raison guide la connaissance. La raison spéculative de Kant permet à l'homme d'avoir une représentation fiable du monde. La raison pratique kantienne quant à elle, guide l'action. Peu à peu on assiste à une sorte de glissement conceptuel de la raison vers la rationalité. Boudon identifie quatre grandes étapes de ce glissement de la rationalité en sciences sociales : la théorie de la décision dont la nouveauté consiste à évoquer la pondération des facteurs, et à modéliser le recours aux probabilités pour faire face à l'incertitude, dans une optique d'utilité espérée. La théorie des jeux pousse quant à elle la théorie de la décision plus loin : elle change de cadre de référence, de contexte expérimental, en étudiant ce qui change pour l'individu contraint à décider, lorsqu'il est en situation d'interaction avec autrui. Le comportement

d'autrui devient alors une variable supplémentaire que le décideur doit intégrer dans son calcul. La troisième étape de constitution de la rationalité en objet d'étude indépendant, réside dans la science économique : celle-ci thématise le calcul d'intérêt, et pose comme principe premier le fait que l'individu est mû par la recherche de son intérêt personnel. L'individu serait supposé égoïste. Pour finir, la psychologie cognitive s'intéresse aux biais cognitifs qui mènent à un résultat contraire à ce que l'on s'attendrait à observer si l'on respectait le principe même de rationalité. Il faut noter qu'avec la théorie de la décision sont posées les bases d'une science normative de l'action, au sens de ce qui prescrit telle ou telle action en fonction de certains critères. Aussi bien la théorie de la décision que la théorie des jeux participent d'un mouvement dont une des ambitions est démonstrative : « il ne s'agit plus d'évoquer la raison en des termes généraux, mais de déterminer ce qu'elle recommande de faire dans des conditions précises de risques et d'incertitude »⁹. Nous nous intéresserons dans les lignes au sens que revêt la rationalité après ce glissement conceptuel à partir de la raison.

La Théorie du Choix Rationnel et le principe de rationalité

La Théorie du Choix Rationnel apparaît comme incontournable à quiconque s'intéresse à la rationalité. Issue des travaux en sciences économiques et sociales, elle se concentre sur la tentative de formalisation et d'explication du comportement humain. Elle a fait l'objet d'une analyse profonde de Raymond Boudon, sociologue français qui a consacré la majeure partie de son travail universitaire à la question de la rationalité des agents, et à essayer d'élaborer une théorie de cette rationalité qui soit assez universelle pour unifier les sciences sociales. La théorie du choix rationnel et ses critiques permettent de mettre en évidence la polysémie du terme de « rationalité », et c'est dans cette optique qu'elle est analysée dans la présente étude.

9 R. Boudon, (p12)

En particulier, nous nous appuyons sur elle pour formuler une réponse aux questions suivantes : la rationalité se limite-t-elle à sa dimension instrumentale ? Si tel n'est pas le cas, quelles conséquences en tirer ? S'il s'avère que seul ce qui relève d'un calcul coût-bénéfice est rationnel, alors bon nombre de conceptions, d'actions ou de croyances humaines doivent être décrétées irrationnelles en tant qu'elles échappent à cette logique de calcul. L'idée est donc de concevoir la nature de ce qui peut faire contrepoids à l'égoïsme maximisateur que les sciences économiques standards consacrent comme un axiome. Exposons à présent les postulats de la Théorie du Choix Rationnel et ses variantes.

La Théorie du Choix Rationnel –à laquelle nous ferons référence par son abréviation traditionnelle « TCR »- est une théorie qui s'est développée en sciences sociales, notamment en sociologie, et en économie. Il faut à ce titre rappeler qu'il existe traditionnellement deux manières d'expliquer les phénomènes sociaux, à savoir par une approche « atomiste », ou par une approche « holiste ». L'approche holiste entend considérer et étudier les phénomènes sociaux comme des entités sui generis, lesquelles sont intrinsèquement différentes de la somme des entités qui les constituent. En d'autres termes, ce qui est du domaine du collectif relève pour l'approche holiste, d'une entité irréductible à la combinaison des actions individuelles qui sont supposées le constituer. L'atomisme prend quant à lui le contrepied de la conception holiste. Dans cette perspective, la TCR se concentre précisément sur l'individu et sur ses raisons d'agir, pour expliquer ensuite les phénomènes sociaux. La TCR est dérivée de l'Individualisme Méthodologique, et se décline sous plusieurs variantes, pour lesquelles les postulats sont différents. Si elle s'est imposée comme une théorie dominante de la rationalité, c'est qu'elle présente plusieurs attraits : l'atout majeur de la TCR est qu'elle porte l'espoir de démythifier la réalité sociale, puisqu'elle semble apporter une réponse définitive à la question de savoir ce qui pousse un individu à agir comme il le fait. En adoptant l'explication de l'action rationnelle sur laquelle elle se fonde, toute question supplémentaire est inutile : un

agent agit de telle façon plutôt que de telle autre car cela est plus avantageux pour lui, car il a de bonnes raisons de le faire. Selon Boudon, la TCR propose des explications « sans boîte noire » du comportement d'un individu. Par ailleurs, la TCR est séduisante car le postulat du calcul coût-bénéfices la rend éligible au formalisme d'un point de vue mathématique. Il est en effet possible de bâtir des fonctions d'utilité qui sont supposées éclairer les actions rationnelles des agents. Sa force tient précisément à la possibilité de modéliser de façon formelle les mécanismes de l'action individuelle.

Dans son contenu, cette théorie intègre au moins trois postulats, auxquels il est possible d'en ajouter d'autres. L'ordre de présentation des postulats n'est pas arbitraire, car chaque nouveau postulat interagit avec le ou les précédent(s) pour modifier la portée de la théorie. Le premier postulat (P1) est celui de l'individualisme. Il est fondamental et premier en ce que son contenu indique que les phénomènes sociaux sont compréhensibles en tant que constitués d'attitudes, de comportements et d'actions individuelles qui se combinent. Ce postulat exprime d'emblée le refus d'une approche holiste, et revendique la nécessité de partir de l'individu, de ses actions et de ses choix, pour expliquer ceux-ci, mais aussi les phénomènes sociaux et collectifs dont ils participent. Cela ne signifie pas que les individus ne peuvent pas être influencés par des entités collectives, mais que la clé de compréhension de ces entités et de leur fonctionnement réside précisément dans les actions individuelles.

Le second postulat (P2) est celui de la compréhension. Il pose que le travail du sociologue ou du théoricien qui y adhère, consiste à comprendre le sens des actions, comportements, ou croyances pour l'individu. Le travail du théoricien consiste donc à découvrir le sens qu'ils revêtent pour l'individu. Le postulat de la compréhension ajoute qu'il est en principe possible de comprendre ce sens.

Vient ensuite le troisième postulat (P3), à savoir le principe de rationalité, qui nous intéresse particulièrement dans la présente étude. Il signifie que l'individu a de bonnes raisons

de faire ce qu'il fait ou de croire ce qu'il croit. On voit que le postulat de la rationalité est ce qui permet au postulat de compréhension de tenir. Etant donné qu'on suppose la rationalité chez les agents que l'on étudie, on peut en principe expliquer leurs comportements au moyen de cette même rationalité. Sans le principe de rationalité, l'observateur-théoricien ne serait pas assuré de pouvoir rejoindre l'agent, et son action resterait à jamais un mystère, hermétique à toute tentative d'interprétation extérieure. A ce stade, les trois postulats évoqués précédemment suffisent à constituer une version minimale mais fonctionnellement satisfaisante de la TCR. Les postulats suivants s'ajoutent à ces derniers pour les compléter, ayant pour résultat de modifier la théorie du choix rationnel, sa signification et sa portée explicative.

Le quatrième postulat (P4) est celui du conséquentialisme : le sens de l'action consiste pour l'agent dans les conséquences de cette action, et non dans cette action-même. Ce postulat vient compléter (P3) en renforçant l'idée que la rationalité dont il est ici question est une rationalité instrumentale : l'action est considérée comme un moyen, une étape vers la réalisation d'un objectif de l'agent. Elle n'est pas une fin en soi, et son sens réside bien dans ses résultats. C'est en ce sens que la rationalité qui est à l'œuvre dans le choix de la mise en œuvre de telle ou telle action est instrumentale : elle est un outil pour décider de l'action à suivre, action qui est elle-même un moyen. Reconnaître ce quatrième postulat, c'est s'orienter vers une conception instrumentale du choix rationnel, dont nous verrons par la suite qu'elle ne va pas de soi.

Cependant, il est encore possible d'affiner la théorie avec les cinquième et sixième postulats. Le cinquième postulat (P5), dit « postulat de l'égoïsme » pose que, parmi les conséquences possibles de l'action, celles qui font sens pour l'agent sont celles qui le concernent directement, ou personnellement. Ce postulat oriente donc la manière qu'a un agent de sélectionner les conséquences possibles de son action. C'est un postulat relatif à la

modalité de sélection. Le sixième et dernier¹⁰ postulat (P6) le complète à son tour, en posant le calcul coûts-bénéfices (CCB) comme critère de détermination employé par un agent pour orienter son action en privilégiant son intérêt propre. On voit donc qu'en reconnaissant la validité des postulats (P4) à (P6), on aboutit à une version étendue de la TCR selon laquelle un individu privilégie telle ou telle action car elle implique les meilleures conséquences, à savoir que la somme espérée des coûts et des bénéfices pour cette action sont optimales pour lui.

En définitive, on aboutit à plusieurs versions possibles et différentes de la TCR, selon les postulats que les théoriciens sont prêts à y intégrer. Les grandes orientations comprennent la version instrumentaliste, ou conséquentialiste des postulats (P1) à (P4), mais aussi la version qui fait de l'égoïsme une hypothèse sérieuse d'étude, ou encore la version que Boudon dit être privilégiée par les économistes et les sociologues, et qui intègre aux précédents postulats celui du calcul coûts-bénéfices. Dans tous les cas possibles, on voit que la TCR ne dit rien du contenu des intérêts et des préférences des individus. Bien au contraire, elle les présuppose comme donnés d'emblée, et en dehors du champ de ce qu'elle a à expliquer, en dehors de son « explanandum » comme l'appelle Boudon.

Les limites et paradoxes de la Théorie du Choix Rationnel

10 Dans « Théorie du choix rationnel ou individualisme méthodologique ? », Boudon cite deux autres postulats qu'il est possible d'intégrer à la théorie du choix rationnel, à savoir le postulat de la « volonté de puissance », et le postulat de l'« intérêt de classe ». Ces postulats précisent encore le contenu des intérêts et des préférences de l'agent, et y reconnaissent des restrictions. Comme l'explique Boudon, « les sociologues d'inspiration nietzschéenne et/ou marxienne, [peuvent reconnaître] que le sujet est ternaillé par la volonté de puissance et/ou qu'il est avant tout concerné par ses intérêts de classe ». Le contenu de ces postulats s'écartant nettement du propos qui est ici le nôtre, nous ne leur accordons pas de traitement détaillé.

Boudon montre que plusieurs phénomènes sociaux restent incompréhensibles si l'on essaie de les expliquer avec la TCR et ses variantes conséquentialistes, ou lorsqu'elles intègrent le calcul coûts-bénéfices, utilitaristes. On assiste à de véritables paradoxes, dès lors que l'on aborde certains phénomènes sous l'angle de la TCR. Le premier de ces paradoxes, bien connu des sociologues, est celui du vote. Le constat est le suivant : puisque la probabilité pour un électeur que son vote soit décisif vis-à-vis de l'issue d'un scrutin dans un contexte où les électeurs sont très nombreux, pourquoi vote-t-il ? Ce constat fait figure de contre-argument à la version conséquentialiste de la TCR. En effet, pour un électeur, la probabilité est tellement élevée que son vote ne soit pas décisif, et qui plus est, que l'issue du scrutin soit différente de celle qu'il souhaite, que l'on ne peut pas expliquer pourquoi un si nombre d'individus continuent à voter. L'idée est qu'il doit exister d'autres explications du vote qui ne reposent pas sur une interprétation conséquentialiste de l'action de voter. Pour rendre raison du fait que les électeurs continuent dans une large mesure à s'impliquer dans la vie politique et publique de leur état, on peut par exemple avancer l'hypothèse de biais cognitifs qui existent, et qui ont pour résultat que les individus croient que leur vote a du poids. Les biais cognitifs dont on parle ici sont en l'occurrence des croyances erronées que les agents possèdent, et en vertu desquelles ils agissent de façon contraire à ce que la TCR conséquentialiste prédit : ils continuent à voter, même si cela a de fortes chances de leur être inutile. On peut par ailleurs expliquer le paradoxe du vote sur la base de ce que l'on appelle communément le « pari de Pascal » : les électeurs continuent à voter, sachant pertinemment que les probabilités pour que leur voix soit décisive sur l'issue du scrutin, car le risque qu'ils encourrent à ne pas voter est plus grand que celui impliqué par le fait de voter. L'action de voter est alors le fruit d'une délibération rationnelle de l'électeur. Celui-ci opère une pondération des risques selon les probabilités de succès ou d'échec de son vote, et y intègre une échelle d'avantages et de coûts qui lui indique qu'il a tout intérêt à voter, quand bien

même le candidat de son choix ne sortirait pas gagnant du scrutin. Ce raisonnement inspiré par Pascal repose sur une logique basée sur le risque et le regret, et sur un principe de précaution qui prend le contre-pied de ce que la version conséquentialiste de la TCR postule. Enfin, on peut expliquer le comportement en apparence irrationnel de l'électeur par le fait que l'acte de voter n'est pas uniquement un moyen d'élire un candidat. En d'autres termes, le vote aurait une valeur expressive en plus d'une valeur utilitaire pour les individus, et le fait que l'issue du scrutin soit indéterminée n'enlèverait rien à la satisfaction personnelle qu'éprouve un citoyen à accomplir son devoir civique, à soutenir le parti de son choix, et à s'engager dans la vie politique et publique de son état, quelle que soit les conséquences de cette implication. On aurait sans doute plus de mal à formaliser et modéliser une telle explication fondée sur des valeurs que celle fondée sur les conséquences attendues de l'action, mais on doit lui reconnaître la possibilité d'une certaine pertinence.

Boudon propose un autre exemple de l'incapacité de la TCR à expliquer un comportement humain. Cet exemple prend le contrepied de l'hypothèse de l'égoïsme et de l'intérêt propre : il s'agit de la perception qu'ont les citoyens de la corruption, et du trafic d'influence au sein de leur pays. Dans les pays occidentaux, Boudon avance que le degré de corruption et de trafic d'influence demeure en fait plutôt faible, et que si les coûts doivent en être assumés par les contribuables, ces coûts sont aussi plutôt faibles. Pour lui, la stricte application d'une TCR instrumentale ne permet pas de comprendre pourquoi la plupart des individus, comme on le constate en suivant l'opinion publique, considère que la corruption et le trafic d'influence sont des actes graves et moralement répréhensibles, alors qu'ils n'en sont pas directement victimes, et en constatent très peu voir pas du tout les effets néfastes dans leur vie quotidienne. Une explication possible de ce phénomène est que s'ils ne sont pas directement touchés par la corruption, ils peuvent la dénoncer au nom d'une certaine conception de la justice pour laquelle le trafic d'influence et la corruption sont

intrinsèquement mauvaises, et moralement condamnables. Il est à noter que le trafic d'influence ou la corruption sont des exemples parmi d'autres d'un type de phénomène plus large, à savoir les phénomènes d'opinion. Les phénomènes d'opinion renferment l'idée que les acteurs sociaux sont couramment appelés à émettre, ou émettent d'eux-mêmes des opinions sur des phénomènes qui ne les concernent pas directement. Comment expliquer que des individus que l'on suppose égoïstes et maximisateurs de leur intérêt propre, possèdent et expriment régulièrement des opinions bien pesées sur des phénomènes dont ils n'ont pas à sentir les effets directs ? Boudon explique que de telles opinions constituent ce qu'il appelle des « croyances prescriptives non-conséquentialistes », et qu'en tant que telles, la TCR peine à les expliquer. Enfin, il est également possible de rencontrer des cas de figure où un agent agit contre son intérêt personnel maximal, en refusant d'user de son pouvoir décisionnel pour maximiser ses gains économiques ou autre, mais en choisissant au contraire d'agir au nom d'un principe moral tel que le respect des autres, la justice, l'intégrité... Cette rationalité des valeurs, ou rationalité axiologique comme l'appelle Boudon, constitue en ce cas une sorte de contrepoids à la rationalité purement instrumentale qui aurait fermement préconisé la maximisation des gains pour l'agent.

Au-delà de la Théorie du Choix Rationnel : une ou plusieurs rationalité(s) ?

En réalité, la critique que Boudon formule vis-à-vis des versions élargies de la TCR illustre une de ses plus grandes lacunes, à savoir qu'elle est incapable d'expliquer les croyances des individus, qui prennent pourtant une part extrêmement importante dans leurs processus de délibération. Elle fait également peu de cas des préférences et des intérêts des individus, qu'elle considère comme des données qu'elle n'a pas à expliquer, et dont elle n'a

pas à chercher la provenance ou la valeur, la validité intrinsèque. Non seulement les contre-arguments et exemples de phénomènes exposés précédemment semblent contredire le contenu de la TCR, mais ils posent par ailleurs une question essentielle. La rationalité se résume-t-elle à la rationalité instrumentale ?

Pour Boudon, puisqu'il y a plusieurs formes de rationalité à l'œuvre :

« il faut donc privilégier l'Individualisme Méthodologique [qui reconnaît uniquement les trois premiers postulats] et rejeter la TCR et ses variantes, qui ne sont pas assez générales. Le modèle de l'IM limité aux postulats P1 à P3 permet en effet d'échapper aux difficultés de la TCR. Il est, lui, effectivement général. Selon ce modèle, l'acteur doit être considéré en principe comme ayant des raisons fortes de faire ce qu'il fait et de croire ce qu'il croit. Mais c'est dans certains cas, et dans certains cas seulement, que ces raisons concernent les conséquences de l'action, c'est-à-dire que l'acteur prend particulièrement en compte celles qui sont liées à ses intérêts, et qu'il peut tenter de soumettre ces conséquences à un calcul coût-bénéfice. Dans d'autres cas, les raisons de l'acteur sont de caractère cognitif (comme lorsqu'il s'oppose à une théorie qui ne le concerne pas dans ses intérêts mais lui paraît faible) ou axiologique (comme lorsqu'il approuve une action qui ne le concerne pas dans ses intérêts parce qu'elle obéit à certains principes) »¹¹

L'idée sous-jacente est qu'il y aurait plusieurs formes de la rationalité. La forme maximisatrice que peut prendre la rationalité instrumentale dans certains cas, telle que la pose notamment la version conséquentialiste et égoïste de la TCR, n'en est qu'une facette. L'exposé de la TCR et des difficultés qu'elle rencontre à expliquer certains phénomènes individuels et sociaux, nous amène à présent à interpréter la signification profonde de ces difficultés, afin de remettre en perspective un certain nombre de ses postulats quant à la nature humaine.

¹¹ Boudon, Individualisme méthodo ou tcr, §74

III. L'Homo Oeconomicus et l'hypertrophie de la rationalité instrumentale : dimension économique, maximisation et égoïsme

A la lumière de ce que nous avons vu précédemment, il est possible de résumer ce qu'est la dimension économique d'une action humaine de la manière suivante : on suppose que l'agent est libre de choisir entre plusieurs actions à effectuer. Par ailleurs, il connaît les conséquences de chacune des possibilités d'action qui s'offrent à lui. On suppose en outre que l'agent dispose d'un ordre de préférences personnel et subjectif. De la sorte, le principe de rationalité économique veut que l'individu effectuera l'action qui lui est la plus avantageuse, c'est-à-dire qui permet au mieux de maximiser ses bénéfices, pour le coût le plus faible possible. Ce principe est donc un principe de pondération des facteurs relatifs aux différents choix possibles, et c'est en cette pondération que repose l'idée de choix rationnel ou de décision rationnelle.

L'analyse précédente de la rationalité instrumentale à travers l'exposé de la TCR a donc suggéré l'idée que la maximisation de l'intérêt propre de l'individu est centrale dans le

comportement humain. L'Homo Oeconomicus donne à voir, par une fiction abstraite, qui est cet individu pour qui la dimension économique de l'action est primordiale, et inévitable dans son comportement. Ce paradigme repose donc profondément sur l'hypothèse d'un égoïsme naturel dont il reste encore à interroger la pertinence et la signification. Si certains penseurs ont remis en question la validité d'un tel postulat sur l'égoïsme naturel de l'homme, il existe de sérieux arguments qui vont en son sens. Il s'agit dans les lignes qui suivent de confronter ces points de vue différents, pour affiner notre analyse de la rationalité, afin qu'elle puisse inclure une dimension économique qui existe de fait, sans toutefois dériver vers des propositions métaphysiques extrêmes que l'expérience ne valide pas toujours.

Le postulat de l'égoïsme

Dans le *Traité de la nature humaine*, Hume consacre une analyse importante à la thématique de l'égoïsme du comportement humain. Cette analyse est reprise par Pierre Demeulenaere qui la présente en rapport avec la constitution du paradigme de l'Homo Oeconomicus. Selon Demeulenaere, le point de départ de la réflexion de Hume concernant l'intérêt propre et la rationalité consécutive des individus, est le besoin :

« Le besoin a pour corollaire la rareté, rareté des biens en général. Cette rareté est source de conflit : Hume, après Hobbes et sans doute bien d'autres, marque cette évidence : certaines ressources, quelles qu'elles soient, peuvent être l'objet de disputes entre les individus qui ne s'accorderaient pas quant à leur jouissance, c'est-à-dire dans une situation d'absence d'unanimité »¹².

Pour Hume, l'homme est un être de désir. Ce désir s'explique par une insatisfaction chronique que chacune des actions de l'homme va avoir pour objectif de réduire. Donc, chaque action

12 P. Demeulenaere, *Homo Oeconomicus, enquête sur la constitution d'un paradigme*, p.40

visé la satisfaction d'un besoin, ou d'un manque, qui s'explique lui-même par la rareté. L'action est toujours poursuite d'un avantage, sinon, les individus n'agiraient pas. C'est ce qui pousse Hume à affirmer l'égoïsme ontologique de toute action. Cet égoïsme est formel, en tant qu'il tient à l'essence même de l'action : l'action ne peut jamais être désintéressée. Pour illustrer cette position, on peut dire que si un individu préfère une action *x* altruiste, à une action *y* égoïste, un observateur extérieur remarquera tout de même que cet individu préfère *x* à *y*. Peu importe la nature de ses raisons de préférer *x* à *y*, il choisit *x* car *x* présente pour lui un plus grand avantage qu'*y*, et l'on peut dire qu'il est intéressé par *x*, plus que par *y*. C'est ce que l'on peut entendre par un égoïsme ontologique ou formel, de toute action humaine. Par ailleurs, ceci étant posé, Hume expose l'égoïsme substantiel, qui lui tient au contenu même de l'action, où à la nature même de l'intérêt poursuivi en réalisant une action quelconque. L'égoïsme substantiel caractérise une action qui est effectuée en vue de la satisfaction de l'intérêt propre de l'individu, sans égard pour les intérêts d'autrui. Si chaque action est formellement égoïste, recherche d'un avantage pour l'agent, force est de constater que certaines actions renferment en elles-mêmes des motivations plus ou moins tournées vers l'intérêt d'autrui, prenant plus en compte cet intérêt au détriment de celui de l'agent, que d'autres. Toutefois, Pierre Demeulenaere rappelle que le modèle de Hume entend ménager la possibilité d'actions altruistes, contrairement à ce que l'égoïsme ontologique semblerait nous faire croire :

« Hume écarte une erreur d'interprétation importante. En effet, nous avons vu que toute action émanait, par définition, de la recherche d'un plus grand avantage : on pourrait en déduire que toute action est inévitablement égoïste puisqu'elle est entreprise par un individu qui recherche son avantage ; cependant, dans la mesure où les objets mêmes de l'avantage sont hétérogènes, et représentent un plus ou moins grand bien pour autrui, on ne saurait traiter les actions qui les poursuivent comme équivalentes en leur intention. [...] Aussi ne peut-on réduire toute action à une absence tautologique d'altruisme, puisqu'au contraire les différentes actions peuvent être, de manière variable, plus ou moins favorables à autrui, cette faveur pouvant être plus ou moins intentionnelle et plus ou moins recherchée par autrui qui se réjouit alors de ses bienfaits »¹³.

13 *Id.*

Le modèle de Hume tel que l'expose Pierre Demeulenaere vise alors à garantir le respect des contrats et des promesses faites. En effet, selon Hume, la société civile ne peut que reposer sur la collaboration entre les individus. Cette collaboration ne se fait pas toujours par altruisme ou par bienveillance mais bien souvent par appât du gain. En effet, la rareté des biens fait que les individus sont contraints de poursuivre leur intérêt propre, dans une optique de survie. Du fait de cette collaboration, ils diffèrent bien souvent dans le temps la perception des gains ou le versement de la compensation, attachés à leurs transactions avec autrui. Or, ce différé est contraire à ce que notre instinct de survie nous dicte : plus la satisfaction du besoin est immédiate et plus les risques encourus sont réduits. On recherche donc dans la mesure du possible la maximisation immédiate des bénéfices et la diminution des coûts. En d'autres termes, le problème pointé par Hume est relatif à une échelle de temporalité : il vaut mieux recevoir d'abord et donner ensuite que l'inverse. Si toutefois, sous un certain aspect, il y a un intérêt à recevoir sans donner, en usant par exemple de la tromperie, de la triche, du mensonge ou de l'abus de confiance, cet intérêt nous dessert dès lors qu'il est question de nouer des relations étroites sur le long terme avec des individus partenaires. Ce paradoxe est tel que l'on aboutit à une impasse : rien ne me garantit que l'autre tiendra sa promesse, et le manque de confiance pousse les hommes à un égoïsme prudent, dont on peut dire qu'il est un mal qui ronge le lien social. La rationalité de l'individu dans cet état de dispute généralisée pour la jouissance des biens rares adopte la forme suivante : il faut user de la contrainte, de la force, sur autrui, sans qu'autrui ne le fasse à notre égard. Or, ce raisonnement est précisément le même que tient autrui en tant qu'il est lui-même un individu amené à collaborer avec ses congénères. Cette intersubjectivité qui s'exprime par la méfiance génère alors un cercle vicieux. C'est ce qui fait dire à Hume qu'il faut une norme de réciprocité qui donne des gages de la bonne volonté d'autrui à respecter ce qui nous arrange. Cette norme de réciprocité est le

contrat. Seule la portée obligatoire du contrat peut s'opposer à l'intérêt propre de l'individu, un intérêt qui est délétère pour la société car il peut le pousser à rompre une promesse à chaque fois qu'il est avantageux pour lui de le faire.

Hume reconnaît donc l'homme comme de fait enclin à une attitude égoïste, mais c'est surtout la configuration de ses rapports avec les autres individus qui le contraint à rechercher effectivement la satisfaction égoïste de ses propres besoins, et à la faire passer avant celle des autres. Les formes de la coopération et la rareté des biens du fait de laquelle les individus doivent assurer leur propre conservation induisent cet égoïsme intentionnel, sans qu'il soit nécessaire d'affirmer que l'essence de l'homme, d'un point de vue métaphysique, est absolument égoïste. Le modèle de Hume introduit même plusieurs nuances de l'égoïsme, à travers une typologie qu'expose Pierre Demeulenaere. La forme la plus extrême de l'égoïsme est celle de l'égoïsme « belliqueux » : l'individu est prêt à exercer toute forme de contrainte sur autrui pour satisfaire ses intérêts propres, et dans cette quête de satisfaction personnelle, nuire aux intérêts des autres ne lui pose pas de problème. L'égoïsme « tricheur » quant à lui, mise sur le fait que tous les autres individus sont de bonne foi et font preuve de bonne volonté. Le tricheur utilise à son propre escient le fruit de la discipline et du travail des autres. On trouve une illustration fameuse de cette forme d'égoïsme en sciences sociales sous la figure traditionnelle du « free-rider », ou « resquilleur », qui tire avantage du fruit de la coopération des autres dans le cadre d'une action collective, sans y prendre part lui-même. Cette forme d'égoïsme diffère quelque peu de la précédente, en ce qu'elle est moins pessimiste sur la nature humaine : l'égoïste tricheur n'a pas pour intention de nuire aux autres. Il profite simplement d'une occasion pour maximiser son gain personnel, et ce pour un effort minimal. Par ailleurs, dans l'égoïsme « d'accord » : tous les individus sont d'accord sur la répartition actuelle des biens. Celle-ci ne fait pas l'objet de critiques, ni de refus par les individus de s'y conformer. Pour finir, Hume évoque un égoïsme « altruiste ». Aux allures

d'oxymore et de paradoxe, cet égoïsme est lié à la forme même de l'action humaine, qui n'est jamais désintéressée : dans certains cas, les individus effectuent une action pour satisfaire le besoin, en l'occurrence égoïste, d'autrui, sans attendre de compensation particulière en retour, et sans regarder les coûts ou les dépenses induites par cette action.

Par opposition à toutes ces formes possibles d'égoïsme, Hume parle d'un égoïsme que Pierre Demeulenaere qualifie d'« ordinaire ». Cette forme d'égoïsme ordinaire est celle qui nous intéresse le plus dans la présente étude, car elle permet de confronter les prescriptions de la rationalité instrumentale dans la vie de tous les jours et l'hypothèse d'un égoïsme maximisateur absolu. Pierre Demeulenaere définit l'égoïsme ordinaire de Hume de la manière suivante :

On pourrait parler d'un égoïsme *ordinaire*, [à savoir] celui des individus qui s'occupent en priorité de leurs affaires, sans que cela ne les amène à vouloir asservir tout autre individu qui puisse leur être de quelque avantage ; c'est la situation qui règne majoritairement dans la société décrite par Hume [...]. L'individu choisit, ne pouvant s'occuper également de tout le monde, ses intérêts : lesquels peuvent être, suivant les individus, plus ou moins bénéfiques ou néfastes aux autres, intentionnellement ou non. A l'intérieur de cet égoïsme ordinaire se situe toute une gamme de possibilité d'altruisme, restreint ou considérable : mais pour donner, il faut avoir, et acquérir lorsqu'on n'a pas déjà de quoi donner¹⁴.

Cette forme d'égoïsme permet de comprendre comment, de fait, les individus peuvent agir de façon rationnellement égoïste, sans toutefois devoir être qualifiés d'êtres dénués de toute empathie, à la rationalité froide et toujours calculatrice, doublée d'un désir de domination que l'on peut juger moralement répréhensible. En d'autres termes, ceci permet de dissocier la rationalité instrumentale de toute idée de pulsions de domination, de nature humaine essentiellement belliqueuse.

14 *Id.*

L'Homo Oeconomicus et la faillibilité de la rationalité : décision rationnelle, choix réel et théorie de la rationalité limitée

A considérer la rationalité instrumentale comme relation d'adéquation des moyens aux fins poursuivies, on aboutit naturellement à une conception quasi-mathématique de la rationalité instrumentale. Il y aurait un seul comportement rationnel, c'est-à-dire viable, pour chaque situation où cette rationalité pourrait s'exercer. La décision parfaitement rationnelle dans tel ou tel contexte aurait alors un aspect d'objectivité absolue. Par opposition, le choix réel qu'un individu opérerait dans ce même contexte, et qui différerait de l'unique solution rationnelle possible ne serait en ce sens pas rationnelle. Est-ce à dire qu'elle serait irrationnelle pour autant ? Comment expliquer que des individus supposés rationnels, qui délibèrent et n'agissent pas de façon automatique ou non-réfléchie, qui mènent des raisonnements parfaitement rationnels et non pas arbitraires, pourrait-il agir d'une façon contraire à ce que la rationalité économique instrumentale prescrit ? Cette question concerne le rapport, et en particulier la différence significative, entre la décision qui apparaîtrait objectivement rationnelle à une entité extérieure omnisciente, et le choix réel opéré par un individu dans une même situation. Herbert Simon qualifie de rationalité limitée, la rationalité dont fait preuve l'agent qui délibère au mieux de ses capacités, mais n'aboutit pas à cette décision la plus rationnelle qu'un observateur extérieur et omniscient puisse dans ce cas envisager. La rationalité limitée de Simon prend acte du fait que bien souvent, les agents se voulant agir de façon parfaitement rationnelle présentent un déficit d'information pertinente sur le problème qu'ils ont à résoudre, voire présentent une capacité cognitive insuffisante pour traiter efficacement ces informations, quand bien-même elles seraient en leur possession. En effet, comme le dit Hume dans *l'Enquête sur les principes de la morale*, « seule une

intelligence divine pourrait avoir connaissance de tout »¹⁵. Les hommes n'étant pas des dieux, ils ne sont ni rationnellement infaillibles, ni omniscients.

D'une certaine manière, et dans la mesure des ressources dont ils disposent, les décisions des individus peuvent toujours être dites rationnelles, même s'il peut toujours exister un résultat optimal qu'ils n'atteignent pas. On pourrait également parler de rationalité subjective, dès lors que la délibération de l'individu s'effectue avec le désir d'aboutir à une décision rationnelle, en arborant une forme générale aux allures rationnelles. Objectivement parlant, la solution qu'un individu envisage peut ne pas être la plus rationnelle de toutes, précisément parce qu'un très grand nombre d'autres solutions possibles et peut-être la plus optimale de toutes lui sont inconnues, mais elle est rationnelle minimalement de son point de vue. C'est cette rationalité subjective ou limitée, qu'un observateur extérieur peut attribuer au comportement d'un agent chez qui il reconnaît l'effort de délibérer rationnellement avec les informations dont il dispose.

Ces considérations sur la rationalité limitée comme illustration d'une différence entre rationalité objective et rationalité subjective, introduisent un point fondamental pour la compréhension du concept de rationalité : il faut distinguer la rationalité théorique de la rationalité pratique ou instrumentale. Cette dernière intervient dans le cadre d'une action à accomplir, d'une décision à prendre. Son contexte est donc toujours contingent, et le temps de l'action impose une contrainte au délibérateur, qui est contraint à se décider en situation d'incertitude. La délibération s'effectue sur les bases des informations détenues par l'agent, aussi bien qu'en lien avec la reconnaissance de données manquantes du problème à résoudre, de zones d'ombres. Le temps de la contemplation n'est pas le même que celui de l'action, et les critères d'évaluation à posteriori d'une action adéquate doivent tenir compte de la contingence et de l'incertitude du moment propre à la prise de décision. De la sorte, la figure

15 D. Hume, *Enquête sur les principes de la morale*, 2^{ème} partie, p.96

d'un Homo Oeconomicus agissant objectivement toujours au mieux pour maximiser son intérêt est donc, dans les faits, impossible.

Dans la perspective des recherches en économie comportementale, les effets de la rationalité limitée peuvent être attribués à des biais cognitifs, c'est-à-dire à des mécanismes de la pensée qui la font dévier de sa trajectoire rationnelle et influencent les jugements de l'individu. Ces biais permettent d'expliquer comment un être supposé rationnel et faisant preuve d'un effort pour délibérer et agir de façon rationnelle, peut cependant tomber dans l'irrationalité, du fait des mécanismes mêmes de sa pensée. La particularité de ces biais cognitifs est que le calcul objectif des intérêts de l'individu s'y heurte : les raisonnements de l'agent lui paraissent fiables, mais ils comportent en réalité des erreurs de jugement, ou des erreurs de raisonnement. S'il croit agir en servant ses propres intérêts, ce n'est effectivement pas le cas, et il est abusé par les mécanismes propres à sa façon de penser. On peut évoquer plusieurs types de biais : les biais cognitifs qui consistent en des erreurs de jugement alors même que les raisonnements paraissent fiables à l'agent délibérateur, les biais émotionnels qui influencent les processus intellectuels selon que l'agent agit sous l'effet de la peur, de l'envie, de la honte, ou de la culpabilité par exemple, c'est-à-dire des affects qui brouillent ses intérêts et ses calculs. On peut également évoquer des biais moraux, qui résultent par exemple de l'influence des normes sociales sur les raisonnements de l'agent, et viennent perturber son calcul coût-bénéfice strictement rationnel, égoïste et maximisateur. Il faudrait donc distinguer d'une part des irrationalités dites « froides », c'est-à-dire résultant de processus intellectuels et de raisonnements à tête reposée, de délibérations en apparence rationnelles et impliquant des idées claires mais qui comportent des erreurs, et d'autre part des irrationalités « chaudes », qui désignent des comportements ou des actions pour lesquels les passions prennent le pas sur la raison : les désirs, les émotions, l'impulsivité, le caractère mécanique ou réflexe du comportement interfère avec la rationalité, prennent le pas sur elle et génère des

comportements irrationnels. On peut attribuer des biais aux irrationalités froides, c'est-à-dire des biais ici-même où la rationalité se prétend à l'œuvre. La liste de ces biais est longue : on peut citer notamment les biais de « confirmation » qui consistent pour un individu à ne considérer que les informations qui confirment ses croyances, ses jugements et ses raisonnements, et à négliger ceux qui les contredisent ou les affaiblissent ; les biais de « primauté » qui consistent pour un individu pourtant rationnel, à n'accorder son attention et à ne retenir que les informations auxquelles il a accès en premier, et à négliger celles qui arrivent par la suite ; mais aussi les biais dits d'« excès de confiance » lorsqu'un individu surestime ses propres capacités, les biais de « cadrage » qui consiste pour l'agent à être influencé dans sa décision finale par la manière dont un problème lui est présenté, ou encore le biais de « conformisme » qui consiste reproduire les raisonnements et les actions d'autrui. Ces biais interfèrent avec une délibération rationnelle en falsifiant les données d'un problème, données à partir desquelles l'agent délibère et élabore une réponse sous forme de décision rationnelle.

Du rationnel au raisonnable

Il faut maintenant reconnaître que la figure de l'Homo Oeconomicus et les présupposés qui y sont attachés sont loin de faire l'unanimité parmi les économistes et les sociologues, et que si elle occupe une place importante dans la tradition de leurs disciplines, leur radicalité a été évoquée et critiquée à de nombreuses reprises. Au-delà de son incapacité à rendre compte de certains phénomènes, une incapacité qui est donc à relier à sa tâche en tant que théorie scientifique, de nombreux chercheurs ont tenté de mettre en évidence l'arbitraire des postulats de départ qui la sous-tendent : la fiction de l'Homo Oeconomicus n'est pas qu'un simple outil

ou protocole de modélisation du comportement humain. Elle est porteuse d'une interprétation de la nature humaine en un sens métaphysique.

Dans le champ des sciences économiques, Amartya Sen, par exemple, s'est intéressé de près à la théorie du choix rationnel et à la figure de l'Homo Oeconomicus qui en est le porte-parole: dans *l'Idée de Justice*, paru en 2009, l'économiste consacre un chapitre entier¹⁶ à souligner les incohérences de la Théorie du Choix Rationnel et à tenter d'en proposer une alternative. Pour Sen, « la question principale est de savoir si l'on peut accepter l'hypothèse de la poursuite systématique de l'intérêt personnel dans chaque acte ». Il considère que la TCR reflète en effet une conception extrêmement limitée de la raison et de la rationalité. En particulier, il convient pour lui, de ménager la possibilité d'une place aux actions altruistes, à l'engagement désintéressé, sans les expliquer d'emblée par la poursuite d'un intérêt personnel masqué, auquel rien ne saurait résister. Dans un article intitulé « Des idiots rationnels », Sen montre par ailleurs que reconnaître l'égoïsme comme principe moteur chez l'individu humain suppose qu'on puisse observer des préférences, c'est-à-dire une volonté cohérente à laquelle rattacher les choix isolés que cet individu opère. Si l'on s'attache à comprendre les raisons d'un choix isolé, on est forcé à partir de celui-ci, de formuler certaines préférences qu'aurait l'individu et qui s'exprimeraient dans le choix opéré. Or, si penser de la sorte est utile pour la spéculation, c'est une réduction difficile : il est difficile à partir d'un choix contingent, d'identifier des préférences nécessaires. Sen montre en effet que lorsque l'on s'intéresse au continuum de choix opérés par l'individu au cours de son existence, il se trouve qu'une forte imprévisibilité peut survenir. Pour le théoricien un agent peut choisir d'effectuer une action A plutôt qu'une B à un moment, puis B plutôt que A à un autre moment ultérieur. En conséquence, soit il est décrété incohérent, soit l'on doit reconnaître que ses préférences peuvent varier avec le temps. Dans ce dernier cas de figure, si les préférences varient, on peut

16 A. Sen, « La rationalité et les autres », dans *L'idée de Justice*

« empêcher le théoricien de [nous] affecter un classement de préférences, ce qui lui interdit de [nous] apposer une fonction d'utilité que [nous devrions] maximiser. »

Sen montre donc que ce qui prime dans l'analyse et la modélisation de la rationalité, c'est la cohérence. La cohérence, au fond, ne s'intéresse pas à la liaison entre les choix opérés et les préférences. Il y a cohérence lorsqu'il y a adéquation entre les résultats de deux choix espacés dans le temps, portant sur les mêmes branches d'une alternative. Par ailleurs, Sen remet en question « l'égoïsme par définition ». Pour Sen, « cette optique de « l'égoïsme par définition » est parfois dénommée choix rationnel, et elle ne suppose rien d'autre que la cohérence interne »¹⁷. L'économiste identifie deux types de comportements qui divergent de l'égoïsme intéressé ou de l'isolement indifférent : la compassion ou empathie, et l'engagement. La compassion suppose le souci de l'autre en tant que son bien-être influe sur le mien. Si la compassion et l'engagement se rapportent tous deux à un bien-être escompté, l'engagement suppose un choix bien réel et contraire aux préférences, là où la compassion sert toujours à maximiser notre bien-être propre. La compassion mobilise notre intérêt propre. Comme le rappelle Sen, « l'engagement établit une distance entre choix personnel et bien-être personnel ; or une grande partie de la théorie économique traditionnelle se fonde sur l'identité de ces deux phénomènes »¹⁸. En d'autres termes, l'engagement vient perturber le lien de cause à effet supposé par la théorie économique traditionnelle « entre le comportement vis-à-vis du choix et le bien-être accompli »¹⁹. Par exemple, « la théorie économique, a tendance à suggérer que les gens sont honnêtes seulement dans la mesure où ils y trouvent un intérêt économique. C'est là une hypothèse d'*homo oeconomicus* dont la vérité est loin d'être évidente, et qui doit être confrontée à des réalités observées ».

17 A. Sen, « Des idiots rationnels »

18 (p101).

19 (p101)

Sen explique que la TCR est compatible avec l'empathie, car œuvrer pour le bien-être d'autrui peut répondre à un intérêt qui nous est propre : contribuer à réduire le malheur d'autrui c'est du même coup réduire le nôtre, si tant est qu'il nous est insupportable de voir autrui souffrir. En revanche, la TCR est pour Sen incompatible avec l'idée d'engagement. L'engagement diffère de l'empathie en ce que l'agent ne retire aucune satisfaction personnelle à la réduction du malheur d'autrui : son existence ne se trouve pas affectée par la réduction du malheur d'autrui, ni par l'amélioration de sa situation, de telle sorte que s'engager ou ne pas s'engager à aider autrui n'a aucune incidence sur le bien-être propre de l'agent. Pour la TCR il est impossible de penser l'engagement désintéressé. Toute action qui n'œuvre pas à maximiser l'intérêt propre de l'agent est une anomalie. Ainsi, ce à quoi la TCR reste sourde ce sont, au fond, les croyances et les valeurs. L'exemple que propose Sen pour illustrer l'idée d'engagement, est celui d'un individu imaginaire qui souhaite lutter contre les inégalités sociales dans son pays : on ne peut le supposer être mû par la quête de son intérêt personnel que s'il a à souffrir personnellement de ces inégalités. En revanche s'il veut faire reculer les inégalités parce qu'il les juge nuisibles pour la société, alors même qu'il n'a pas à en souffrir les conséquences, on peut dire que son action comporte une motivation sociale qui se distingue de la poursuite du gain privé, et de l'intérêt propre. On retrouve également cette critique du caractère quelque peu pessimiste et désabusé de la TCR dans sa version maximisatrice -via un calcul « coûts-bénéfices » égoïste- chez Boudon.

Ayant montré les limites de la TCR, Sen propose par ailleurs sa propre définition du choix rationnel : le choix rationnel est le choix que l'on peut maintenir après l'avoir soumis à un examen critique attentif. Il serait fondé sur des raisons soutenables. Comme le dit Sen :

« il faut moins se demander si une règle [de comportement] sert l'intérêt personnel, que vérifier que l'on a suffisamment de raisons de la suivre (qu'elle soit fondée sur l'intérêt ou sur un autre motif raisonné) »²⁰.

C'est précisément le rapport entre rationnel et raisonnable que le propos de Sen vient remettre au centre d'une théorie de la rationalité, en plus d'en montrer l'intérêt pour la bonne conduite d'organisations et de communautés socio-politiques. Selon Sen, cette définition du choix rationnel a le mérite d'être à la fois assez exigeante puisque le choix rationnel nécessite un examen critique poussé et ne peut être balayé par le seul principe de maximisation de l'utilité personnelle. Il est également assez permissif pour autoriser plusieurs options à être considérées comme rationnelles. La conséquence est que le caractère prédictif d'une théorie de la rationalité qui reconnaît une telle définition du choix rationnel est fortement remis en question. Plusieurs logiques rivales peuvent en effet « se disputer notre attention ». La conséquence de la version du choix rationnel par Sen est que l'on repousse les frontières entre le rationnel et l'irrationnel, tout en pouvant considérer telle ou telle option comme plus raisonnable que les autres. La cohérence logique d'une décision n'est pas le tout de la rationalité, du moins de ce que l'on entend par un choix rationnel. La rationalité suppose aussi la prise en compte d'un caractère raisonnable qui fait défaut à une théorie comme celle de l'Homo Oeconomicus.

Bourdieu et l'hypostasie de l'Homo Oeconomicus dans les sciences sociales

Du côté de la sociologie, Pierre Bourdieu dresse quant à lui un portrait critique de l'Homo Oeconomicus, tout en suggérant que les théoriciens lui accordent une importance et une validité trop forte. Il expose de la sorte la constitution d'Homo Oeconomicus comme un véritable paradigme, voire l'unique paradigme des sciences sociales. Mais avant de présenter

20 A. Sen, *L'Idée de Justice*, p.230

la théorie de Bourdieu, rappelons dans un premier temps ce qu'est un paradigme. On en trouve chez Thomas Samuel Kuhn une définition éclairante. Selon Kuhn, un paradigme naît « d'une découverte scientifique universellement reconnue qui, pour un temps, fournit à la communauté de chercheurs des problèmes type et des solutions »²¹. Selon Kuhn,

« l'utilité d'un paradigme est de renseigner les scientifiques sur les entités que la nature contient ou ne contient pas et sur la façon dont elles se comportent. Ces renseignements fournissent une carte dont les détails seront élucidés par les travaux scientifiques plus avancés. En apprenant un paradigme, l'homme de science acquiert à la fois une théorie, des méthodes et des critères de jugement, généralement en un mélange inextricable »²².

Un paradigme « détermine la légitimité des problèmes et aussi des solutions proposées »²³. Un paradigme serait en quelque sorte une certaine vision, représentation ou cartographie du réel qui fixe des limites entre ce qu'un scientifique qui y adhère considère comme exister ou ne pas exister dans la nature. Un paradigme conditionne donc la façon dont un individu, en l'occurrence un scientifique, pense et se représente le monde. C'est à la lumière de ce qui précède que l'on peut avancer l'idée selon laquelle la fiction abstraite de l'*Homo Oeconomicus* est précisément un paradigme des sciences humaines et sociales. C'est la thèse proposée par Bourdieu. La particularité de ce paradigme est que pour ceux qui y adhèrent, il peut virtuellement s'appliquer à tous les domaines de la vie humaine et ne connaîtrait de ce fait aucune limite :

« l'*Homo Oeconomicus* tel que le conçoit (de manière tacite ou explicite), l'orthodoxie économique est une sorte de monstre anthropologique : ce praticien à tête de théoricien incarne la forme par excellence de la *scholastic fallacy*, erreur intellectualiste ou intellectualo-centrique, très commune dans les sciences sociales, par laquelle le savant place dans la tête des agents qu'il étudie, ménagères ou ménages, entreprises ou entrepreneurs, etc., les considérations et les constructions théoriques qu'il a dû élaborer pour rendre compte de leurs pratiques »²⁴.

21 T. Kuhn, *La Structure des révolutions scientifiques*, p.12

22 *Id.*

23 *Id.*

24 P. Bourdieu, *Les Structures sociales de l'économie*, p.256

Selon Bourdieu, les théoriciens hypostasient donc l'Homo Oeconomicus, une fiction qu'ils ont pourtant créée à d'autres fins que celle de porter en elle-même une réponse définitive et universelle à leurs interrogations. Ils se prennent alors eux-mêmes au piège de la modélisation, en oubliant de distinguer clairement leurs hypothèses méthodologiques préalables, attendant d'être vérifiées, et une réalité plus complexe qu'ils essayent d'aborder et d'élucider à partir de ces hypothèses. En d'autres termes, l'Homo Oeconomicus est précisément un paradigme qui pour Bourdieu, tend à s'imposer dans le champ des sciences sociales. Sa portée explicative n'est pas la seule raison de sa prédominance : en tant que paradigme, il oriente les recherches, influence les présupposés des chercheurs, à la manière d'une tradition de pensée qui se perpétue, et fournit autant de nouveaux problèmes qu'elle ébauche elle-même leurs solutions. La tentation pour les chercheurs d'appliquer ce prisme conceptuel à de plus en plus de domaines de la vie humaine n'échappe pas à Bourdieu. Selon lui,

« rien n'échappe plus à l'explication par l'agent maximisateur, ni les structures organisationnelles, les entreprises ou les contrats, ni les parlements et les municipalités, ni le mariage (conçu comme échange économique de services de production et de reproduction) ou la maisonnée, ni les rapports entre parents et enfants ou l'Etat. Ce mode d'explication universel (les préférences individuelles sont exogènes, ordonnées et stables, donc sans genèse ni devenir contingents) ne connaît plus de limites. Gary Becker ne reconnaît même plus celles que Pareto était obligé de poser dans le texte fondateur où, identifiant la rationalité des conduites économiques à la rationalité tout court, il distinguait les conduites proprement économiques, qui sont l'aboutissement de « raisonnements logiques » appuyés sur l'expérience, et les conduites « déterminées par l'usage », comme le fait de lever son chapeau en entrant dans un salon (reconnaissant ainsi un autre principe de l'action, usage, tradition ou habitude, à la différence de l'individualisme méthodologique qui ne veut connaître que l'alternative du choix conscient et délibéré, satisfaisant à certaines conditions d'efficacité et de cohérence, et de la « norme sociale », dont l'efficacité passe aussi par un choix) »²⁵.

L'explication du comportement humain par la théorie de l'agent rationnel, égoïste et maximisateur tend à s'imposer, et le risque est de ne plus reconnaître à la rationalité d'une action donnée qu'un critère d'évaluation purement économique. A travers les exemples de champ d'application de ce paradigme tels que l'Etat, la famille, ou les entreprises, Bourdieu

25 *Id.*

semble indiquer que l'explication purement instrumentale et économique des comportements prend le pas sur des explications qui accorderaient de l'importance à d'autres aspects de la vie humaine. En ce sens, la dérive de ce paradigme consisterait à nier de plus en plus l'existence d'autres logiques et d'autres formes de rationalité à l'œuvre dans la vie humaine, que la simple dimension économique. En nous éloignant quelque peu du propos de Bourdieu, on peut avancer que cette dérive est elle-même porteuse d'une proposition sur la nature de l'homme, proposition indémontrable en tant que telle, bien qu'elle s'illustre dans de nombreux cas pratiques et qu'elle semble pertinente dans certains cas. Cette proposition, à savoir, l'individu est un maximisateur de son utilité personnelle, semble non seulement quelque peu arbitraire, mais également à portée normative. En supposant ce qu'est l'homme et quelle est sa nature, elle écarte du même coup d'autres explications possibles, à partir de prémisses différentes.

Le principe de rationalité et l'étendue de ses applications possibles

Si Bourdieu évoque le paradigme de l'Homo Oeconomicus comme une théorie aux prétentions tentaculaires au sein des sciences économiques, on peut se poser la question de sa possible extension à d'autres sciences sociales. Dans un article intitulé « le principe de rationalité et l'unification des sciences sociales », Philippe Mongin expose sous angle différent le « principe de rationalité », indissociable de la fiction de l'Homo Oeconomicus. L'auteur se demande précisément quelle est la portée dudit principe, et s'il est la réponse universelle tant attendue, capable de fonctionner aussi bien pour les interrogations des économistes que pour celles des sociologues ou des historiens. La rationalité, et à plus forte raison le principe de rationalité peuvent-ils réellement servir à unifier toutes ces branches des sciences sociales, c'est-à-dire permettre à des analyses à partir de point de vue différents de se

rejoindre sur un terrain commun, en l'occurrence le principe de rationalité ? Au sein des sciences sociales, il distingue l'économie d'une part, de l'histoire, la sociologie et la psychologie d'autre part. Selon lui, l'économie n'a pas recours à la rationalité dans le même sens et pour les mêmes fins que les autres. Ces disciplines pourraient être, en effet, par leur nature, leurs prétentions et leurs outils, absolument inconciliables. Comme nous l'avons vu avec l'exposé de la Théorie du Choix Rationnel, le « principe de rationalité » intervient lorsque l'on appréhende le comportement humain sous l'angle de l'action, et « plus précisément de l'action obéissant à des raisons ». Dans cette perspective, il semble à première vue aussi juste que prudent d'affirmer simplement, comme le rappelle Mongin, que « les hommes agissent suivant des raisons ». Dans ce cas, la rationalité s'illustre dans la possibilité de justifier les actions humaines. En précisant quelque peu la thèse, on peut s'avancer jusqu'à affirmer que « les hommes agissent en adaptant les moyens aux fins », ce qui revient à une conception instrumentale de la rationalité, celle-ci n'intervenant que lorsqu'il s'agit d'adapter les moyens adéquats aux fins préexistantes. Cette approche délaisse du même coup la question des fins de l'action, en se concentrant sur les moyens. De la sorte, la rationalité s'entend comme une pure relation d'adéquation. En reliant la proposition qui affirme l'existence de raisons à l'origine des actions, à celle qui caractérise l'action comme moyen vers une fin, Philippe Mongin aboutit à une proposition plus large du principe de rationalité, à savoir que « les hommes agissent d'une manière qui s'accorde à leurs désirs et leurs croyances ». En apparence, on pourrait donc avancer que le principe de rationalité est commun à toutes les sciences sociales, car, se rapportant au comportement humain, même sous des angles différents, elles sont obligées de reconnaître ce principe de rationalité, et de bâtir leurs explication à partir de ce dernier. Mongin présente, sans toutefois affirmer d'emblée qu'il y adhère, la théorie selon laquelle le principe de rationalité ne peut pas unifier les sciences sociales : concernant des disciplines comme l'Histoire ou la Sociologie ce

principe a une portée nomologique, c'est-à-dire qu'il vise à dégager des lois qui président aux phénomènes naturels. Or dans les sciences économiques, ce principe ne jouerait pas le rôle d'une loi, mais plutôt d'un « précepte pour la recherche », voire d'un « principe métaphysique ». En d'autres termes, il serait en amont de schèmes rationnels explicatifs qui eux pourraient recevoir le nom de lois de l'explication, contrairement à lui. Pour illustrer son propos, il prend l'exemple de la bataille de Waterloo en 1815, sous l'angle des décisions prises par Napoléon, alors à la tête de l'armée française. En partie à cause des décisions stratégiques et tactiques de Napoléon, la bataille se solde alors par une défaite cuisante pour la France. Mongin se demande alors s'il est possible pour un historien de rendre raison des décisions prises par l'empereur à partir de schèmes explicatifs relevant du principe de rationalité, et en usant de modèles théoriques élaborés dans le domaine de l'économie comportementale. Si les décisions de Napoléon paraissent mauvaises du fait de la défaite qu'elles induisent, doit-on pour autant les décréter irrationnelles ? En d'autres termes, le principe de rationalité permet-il de sauver la rationalité subjective –le caractère rationnel qu'elles revêtent alors pour Napoléon- de ces décisions, en les éclairant à la lumière de ses motivations, de ses croyances et de ses raisonnements ? D'un œil extérieur, il semble pourtant que le fin tacticien que l'Histoire retient comme tel commet durant cette bataille des erreurs grossières que l'on serait alors tenté d'attribuer à une irrationalité aussi grave que soudaine et surprenante :

« Le principe de rationalité, qui est ici plus que jamais un principe de charité, permet-il de rendre compte des actions de Napoléon [durant la bataille de Waterloo]? Rares sont les historiens qui nous décrivent un Napoléon à la traîne des événements, sauf peut-être quand ils abordent la phase terminale de la bataille. J'ai dit que le plan de campagne ne fait pas problème, et que l'on pouvait reconstituer celui de Waterloo, même s'il était peu remarquable. Aux trois moments clefs, le 17 juin après Ligny, au milieu de la journée du 18 juin, et en fin d'après-midi de cette même journée, Napoléon pouvait s'écarter de la ligne tracée par ses décisions antérieures. Ce sont les moments les plus intéressants à confronter au principe de rationalité. Napoléon a-t-il alors fait preuve de rigidité mentale et d'irréflexion, de sorte qu'en ces moments précis, son comportement échapperait à la rationalité ? Ou bien a-t-il commis des erreurs d'appréciation factuelles qui préservent sa rationalité subjective ? Ou, enfin, a-t-il jugé objectivement de la situation tout en acceptant de prendre des risques considérables ?

En substance, Clausewitz explique la décision de sacrifier la Garde comme une irrationalité pure et simple, et celle de scinder l'armée après Ligny comme la conséquence d'une erreur factuelle. »²⁶

Mongin rappelle à travers ces conjectures formulées par Clausewitz, que l'explication d'évènements antérieurs à travers l'analyse du comportement des agents nécessite la prise en compte des raisons d'agir propres à ces mêmes agents. Lorsqu'eux-mêmes ne peuvent pas nous renseigner sur la nature de ces raisons d'agir –quand bien même ils auraient la lucidité nécessaire ou seraient encore de ce monde pour pouvoir le faire- c'est la tâche du chercheur d'identifier ces raisons à partir des informations dont il dispose. Dans des situations pratiques complexes où les raisons d'agir ne semblent pas évidentes pour l'observateur extérieur, une telle identification des raisons d'agir repose en grande partie sur l'interprétation des faits. C'est alors que les grands schèmes explicatifs généraux issus des sciences sociales, et relatifs aux procédures de la rationalité humaine, entrent en scène pour permettre d'évaluer la pertinence des hypothèses ainsi que leur probabilité d'être vraies. La complexité de certaines raisons d'agir est telle qu'elle complique l'utilisation du strict principe de rationalité et autres schèmes explicatifs tels qu'ils sont formulés par les sociologues ou les spécialistes de l'économie comportementale. Les raisons d'agir découlent de croyances et de désirs. Elles supposent en outre une motivation à agir qui constitue le moteur du passage à l'acte. Ces raisons d'agir sont elles-mêmes influencées par des biais cognitifs et d'autres influences, si bien qu'il est légitime de se demander si le raisonnement pratique d'un agent ne demeure pas profondément hermétique à l'explication ou à l'interprétation par un observateur extérieur non-omniscient, et aux raisonnements faillibles. Est-il possible de reconstituer de façon adéquate le raisonnement de Napoléon, et de percer le mystère de ses prises de décisions fâcheuses lors de la bataille de Waterloo ?

26 P. Mongin, « Le Principe de rationalité et l'unification des sciences sociales »

Les conjectures exposées par Philippe Mongin relativement aux raisons d'agir de Napoléon durant la bataille de Waterloo ne font qu'illustrer la difficulté à élucider les mystères d'une action humaine en situation complexe :

« J'ai évoqué ces différentes possibilités explicatives non pour décider entre elles, ce qui n'est pas de mon ressort, mais pour relever leur structure commune : elles se placent toutes à un niveau de spécificité *nettement plus considérable* que le principe de rationalité lui-même. »²⁷

On peut ici remarquer que si la rationalité semblait à première vue jeter les bases d'une certaine intersubjectivité, c'est qu'elle permettait par son activité même de reconstituer la chaîne de causalité d'évènements en vertu de schèmes explicatifs qui pouvaient prétendre au statut de lois du comportement humain. Il y aurait alors une seule rationalité instrumentale, partagée par tous les êtres doués de raison, mais s'illustrant en eux différemment selon des différences de degré. Or, des problèmes tels que celui de l'irrationalité présumée de Napoléon à Waterloo mettent en évidence la difficulté de rejoindre la rationalité de l'autre dans certaines situations, via les modélisations issues des sciences sociales et comportementales. En particulier, c'est à nouveau le principe de rationalité et le postulat de l'Homo Oeconomicus qui semblent invalidés par de tels cas pratiques. Mongin avance alors, et il se distingue en ceci du de la position défendue par Bourdieu, que :

« les constructions des économistes se présentent finalement comme des *caricatures* des notions, schèmes et principes exprimables en langage courant dont s'accommodent les autres sciences sociales quand elles traitent de la rationalité. L'optimisation caricature l'idée d'action adéquate à ses conditions ; la probabilité subjective de Savage, l'idée d'incertitude; l'attitude pour le risque de von Neumann et Morgenstern, cette notion même si on la prend seulement au sens vague et quotidien. Comme on le sait, les caricatures ont, sur d'autres représentations, l'avantage de révéler instantanément l'objet dont on veut parler, et elles en font comprendre certains traits avec une force persuasive exceptionnelle. Il serait naïf de reconstituer les choix de Napoléon à Waterloo en lui attribuant une fonction d'utilité von Neumann-Morgenstern, et cependant, on conçoit que l'historien appréhende les schèmes du choix risqué d'autant plus clairement et distinctement qu'il aura déjà fréquenté la théorie des choix économiques. »

Loin de formuler des théories aussi inutiles que prétentieuses, les économistes sont pour Mongin d'une grande utilité pour l'avancement de la connaissance en sciences sociales : « en

27 *Id.*

leur qualité de caricaturistes, ils rendent des services peu douteux à l'ensemble des sciences sociales ». Les sciences économiques auraient pour particularité de grossir exagérément les traits pour les rendre visibles, c'est-à-dire de caricaturer les ressorts de la rationalité, pour ainsi les donner à voir, et pouvoir en faire la critique.

La rationalisation comme processus historique

Heidegger dresse dans sa conférence intitulée « sérénité », un constat inquiet de la tournure que prennent depuis la seconde moitié du XX^{ème} siècle les sociétés modernes. Ce tournant se caractérise par le triomphe de ce qu'il nomme la « pensée calculante », caractérisée par une mainmise de l'homme sur la nature par la technique et la science, et dans des domaines qui lui étaient jusqu'alors inconnus :

« lorsque nous dressons un plan, participons à une recherche, organisons une entreprise, nous comptons toujours avec des circonstances données. Nous les faisons entrer en ligne de compte dans un calcul qui vise des buts déterminés. Nous escomptons d'avance des résultats définis. Ce calcul caractérise toute pensée planifiante et toute recherche. Une pareille pensée ou recherche demeure un calcul, là même où elle n'opère pas sur des nombres et n'utilise ni simples machines à calculer ni calculatrices électroniques. La pensée qui compte calcule. Elle soumet au calcul des possibilités toujours nouvelles, de plus en plus riches en perspectives et en même temps plus économiques. La pensée qui calcule ne nous laisse aucun répit et nous pousse d'une chance à la suivante. La pensée qui calcule ne s'arrête jamais et ne rentre pas en elle-même. Elle n'est pas une pensée méditante, une pensée à la poursuite du sens qui domine dans tout ce qui est. »²⁸.

Par cette définition, Heidegger présente la « pensée calculante » en des termes que l'on peut aisément rapprocher de ceux utilisés pour qualifier la rationalité instrumentale. En effet, le terme de rationalité vient du latin *ratio* dont une des significations est le calcul, et on retrouve dans le propos d'Heidegger des caractéristiques de la rationalité instrumentale, telles que la délibération, le traitement de l'information disponible et la pondération des facteurs autant que des probabilités. Cette rationalité instrumentale est censée intervenir précisément

28 M. Heidegger, « Sérénité », dans *Questions III et IV*, p.136

pour mettre en œuvre des moyens adaptés afin de réaliser des fins déjà existantes. Or, Heidegger avance que les progrès fulgurants de la science et de la technique deviennent en quelque sorte une fin en soi pour l'homme dont l'activité réflexive est toute entière tournée et accaparée vers l'instrumental. Heidegger déplore cette mutation de la figure de l'homme qui dans sa quête d'efficacité et d'efficience accrues, en oublie jusqu'à questionner le sens de son activité. Fins et moyens se mélangent, se confondent dans la technique et son essor, au risque d' « éblouir l'homme ».

Le triomphe du raisonnement instrumental s'accompagne d'un aveuglement de l'homme vis-à-vis de ce qu'il perd du même coup. La pensée méditative et une réflexion sur le sens de son existence :

« l'homme est transporté dans une autre réalité. Il résulte de [cette révolution radicale] une position entièrement nouvelle de l'homme dans le monde et par rapport au monde. Le monde apparaît maintenant comme un objet sur lequel la pensée calculante dirige ses attaques, et à ces attaques plus rien ne doit pouvoir résister. La nature devient un unique réservoir géant, une source d'énergie pour la technique et l'industrie modernes. [...] Ainsi l'homme de l'âge atomique serait livré sans conseil et sans défense au flot montant de la technique. Il le serait effectivement si, là où le jeu est décisif, il renonçait à jouer la pensée méditante contre la pensée simplement calculante. *Le sens du monde technique se voile*. [...] La révolution technique qui monte vers nous depuis le début de l'âge atomique pourrait fasciner l'homme, l'éblouir et lui tourner la tête, l'envoûter, de telle sorte qu'un jour la pensée calculante fût la *seule* à être admise et à s'exercer »²⁹.

L'homme moderne obnubilé par la science et la technique entend libérer des puissances qui lui échappent, à la manière de l'apprenti-sorcier du poème éponyme de Goethe, dont les instruments deviennent totalement hors de tout contrôle. Triomphant dans l'activité de sa rationalité instrumentale, faisant reculer les frontières de l'inconnaissable et de l'indomptable, la quête de l'homme apparaît non seulement sans fin, mais également délétère : elle induit de sa part une concentration exclusive d'attention sur la dimension purement instrumentale de la rationalité, au détriment d'autres formes, qui comme nous l'avons évoqué via les limites de la

29 *Id.*

TCR, s'intéressent dans une perspective téléologique, aux fins de l'existence humaine et des actions humaines, plus qu'aux moyens de maximisation d'une utilité.

On retrouve cette thématique du triomphe de la rationalité instrumentale chez le sociologue Max Weber, dans des travaux antérieurs à ceux d'Heidegger. Weber parle déjà d'un processus de rationalisation observable dans les sociétés occidentales modernes, qui se caractérise par le développement de la technique et de la science, et aboutit à la certitude selon laquelle « à chaque instant nous pourrions, pourvu seulement que nous le voulions, nous prouver qu'il n'existe en principe aucune puissance mystérieuse et imprévisible qui interfère dans le cours de la vie; bref que nous pouvons maîtriser toute chose par la prévision »³⁰. Chez Weber, ce processus de rationalisation est à rapprocher d'une aspiration de l'homme occidental moderne à s'assurer la mainmise et le contrôle sur la nature et les hommes, par le raisonnement rationnel pratique, instrumental. Ce processus historique de rationalisation s'étend par ailleurs à de plus en plus de domaines de la vie humaine, et consacre comme protocole d'évaluation pratique des actions ce que Weber appelle la « rationalité en finalité », se préoccupant d'évaluer l'efficacité des moyens et des buts poursuivis, au détriment de la « rationalité en valeur », qui intègre des critères évaluatifs moraux. Heidegger comme Weber, attirent tous deux l'attention sur la mutation profonde que la modernité induit pour l'homme et les sociétés humaines, une mutation qui repose dans un cas comme dans l'autre essentiellement sur une hypertrophie de la dimension instrumentale de la rationalité humaine.

30 M. Weber, *Le Savant et le politique*, p.70

Conclusion

L'atout majeur du principe de rationalité en sciences sociales est qu'il nous incite à chercher l'explication aux comportements en apparence irrationnels des agents du côté des raisons des agents eux-mêmes et non pas de quelque force obscure que ce soit, qui dicterait de façon arbitraire leurs manières de se comporter. C'est donc une orientation méthodologique fertile pour expliquer les comportements les plus hermétiques à un observateur extérieur. En effet, en refusant de reconnaître ce principe, l'explication des comportements repose en dernier lieu sur des hypothèses qui nous semblent peu satisfaisantes, exprimant d'ailleurs l'impuissance de la théorie à comprendre les mécanismes du passage à l'acte. Ces hypothèses, Philippe Mongin en donne quelques exemples, tels que celles du « hasard absolu », du « conditionnement rigide », de la « décision capricieuse » et du « désordre des idées », mais il est aisé d'en trouver d'autres. Par opposition à ces hypothèses, le principe de rationalité est

supposé rendre totalement intelligible un comportement donné, l'expliquer sans « boîte noire » comme dirait Boudon, et proposer une explication aussi définitive qu'en accord avec ce que nous expérimentons dans la vie quotidienne. S'il est vrai que nous n'agissons pas toujours de façon rationnelle, ni en ayant assez longuement ou correctement délibéré, en d'autres termes, s'il nous semble qu'il existe des comportements impulsifs, immédiats voire réflexes, ceux-ci ne peuvent à eux seuls réfuter la possibilité d'actions qui soient rationnelles. Affirmer l'existence d'un hasard absolu, d'un conditionnement rigide ou autre désordre d'idées revient à nier que ces actions dont nous nous sentons les moteurs, dépendent en dernier lieu de nous-mêmes. Reste alors à expliquer comment le hasard absolu se rend toujours maître de nos actions, ce qui ne fait que substituer un problème à un autre. Au contraire, le principe de rationalité exprime le caractère intelligible des comportements, et fonde la possibilité d'une interprétation des comportements d'autrui. Il permettrait en outre d'expliquer ces comportements, et les ayant expliqués par leurs causes, il permettrait d'en prévoir d'autres à l'avenir. Mais quel est le contenu véritable de ce principe ? Permet-il de découvrir la nature profonde des motivations propres à un agent pour un comportement passé, un moment donné précis ? Mongin prend l'exemple de Napoléon à la bataille de Waterloo : est-il possible de faire toute la lumière sur les processus cognitifs et les motivations secrètes et profondes de l'empereur au moment où il donna des ordres qui mèneraient ses armées à la défaite ? En effet, en ayant recours au principe de rationalité et à certains outils méthodologiques formels élaborés par les économistes ou les sociologues, on peut rendre raison de certains comportements, les expliquer d'une façon satisfaisante dans un contexte simple. Mais si ce genre d'explication par inférence logique fonctionne relativement bien dans des situations simples et triviales, des situations plus complexes peuvent paraître hermétiques à toute explication définitive, et l'on ne peut, tout au plus, que proposer des conjectures dont la probabilité d'être vraies sont plus ou moins fortes. C'est le cas d'un historien qui,

conformément à l'exemple de Mongin, étudie le comportement d'un personnage historique lors d'un évènement particulier, et s'efforce de rassembler des données pour rendre compte des raisons internes à l'agent d'agir comme il l'a fait. Les sciences économiques auraient ceci de particulier par rapport aux autres qu'elles opèrent un retour réflexif sur la rationalité elle-même. Une telle conception permet d'introduire de la nuance vis-à-vis des propos précédents tels que ceux de Bourdieu, en rappelant que les économistes ne sont pas dupes d'un certain caractère artificiel et fictionnel de l'Homo Oeconomicus, mais que le recours à cette fiction sert finalement les intérêts de la recherche et de la connaissance, et ce quelles que soient les disciplines qui y ont recours. Comme le rappelle Mongin, « on retient souvent la naïveté pédante des micro-économistes en oubliant leur sens *critique*, pourtant exacerbé chez les grands théoriciens »³¹. C'est précisément pour interroger la validité d'une fiction théorique aussi radicale que celle de l'Homo Oeconomicus, que les théoriciens la génèrent, la façonnent en en grossissant exagérément les traits. L'intérêt d'une telle démarche serait précisément d'opérer une analyse réflexive critique de la rationalité elle-même.

Aussi controversée soit-elle, la figure de l'Homo Oeconomicus grossit les traits d'une forme de rationalité que nous connaissons bien, à savoir la rationalité instrumentale. Si les comportements humains ne se laissent pas expliquer facilement et uniquement sous l'angle de cette dernière, on ne peut nier que les raisonnements instrumentaux représentent une grande partie de l'activité humaine. Nous nous sommes donc posé la question de savoir si une telle activité –adapter des moyens aux fins– était le tout de la rationalité, et il semble en conséquence qu'il faille élargir, à la manière de Raymond Boudon, mais encore Max Weber avant lui, notre conception du rôle et de la portée de la rationalité. En ne conservant que la dimension logique de la rationalité dans son adaptation des moyens aux fins, l'agent apparaît comme une machine à calculer imparfaite dont nous sommes vite contraints de supposer que

31 Mongin,

la motivation profonde est un instinct irrépressible de domination, ou à tout le moins, de satisfaction de son intérêt propre immédiat et égoïste. C'est à partir de ce type de conclusion que l'Homo Oeconomicus se nourrit en partie. Il illustre une hypertrophie de la rationalité instrumentale et de l'égoïsme maximisateur tel qu'il n'a plus grand-chose à voir avec les individus humains qu'il prétend pourtant mimer. Comme l'explique Amartya Sen, en tant qu'il est complètement déconnecté de tout un pan de ce qui contribue à constituer une vie humaine, « l'homme purement économique est à vrai dire un demeuré social. La théorie économique s'est beaucoup occupée de cet idiot rationnel, drapé dans la gloire de son classement de préférences *unique* et multifonctionnel ». Il convient de restituer à l'Homo Oeconomicus la place qui est la sienne : une illustration sous forme de fiction abstraite et caricaturale, à visée scientifique, de l'hypertrophie d'une rationalité instrumentale dont on ne peut nier qu'elle existe et occupe une part de plus en plus grande dans les activités humaines.

Bibliographie

- Raymond Boudon, *Raison, bonnes raisons*
- Raymond Boudon,
- Amartya Sen, *L'Idée de Justice*, 2009, Flammarion Champs Essais
- Amartya Sen, « Des idiots rationnels »
- Pierre Bourdieu, *Les Structures sociales de l'économie*
- David Hume, *Enquête sur les principes de la morale*, GF Flammarion
- David Hume, *Traité de la Nature Humaine*
- Pierre Demeuleneare, *Homo Oeconomicus, enquête sur la constitution d'un paradigme*, PUF,
- Aristote, *Ethique à Nicomaque*, Flammarion

- Emmanuel Kant, *Fondements de la métaphysique des Mœurs*, Le livre de poche
- Emmanuel Kant, *Critique de la Raison pure*, Folio Essais
- Emmanuel Kant, *Critique de la raison pratique*, Folio Essais
- Philippe Mongin, « Le Principe de rationalité et unification des sciences sociales »
- Alain Petit, « La rationalité », dans *Notions de philosophie*, Folio Essais
- *Philosophie de l'action : action, raison et délibération*, Vrin
- Stéphane Lemaire, *Les Désirs et les raisons, de la délibération à l'action*, Vrin
- Lalande, *Vocabulaire technique et critique de la philosophie*, Quadrige
- Heidegger, « Sérénité », dans *Questions III et IV*, Tel Gallimard
- Max Weber, *Le savant et le politique*, 10/18

Table des matières