

D'une Rationalité Instrumentale à une Rationalité Interprétative de l'agent.

L'hypothèse de rationalité en débat

Anne Buttard

Doctorante (soutenance le 4 avril)
a.buttard@voila.fr

Maryse Gadreau

Professeur Emérite
Maryse.gadreau@u-bourgogne.fr

Université de Bourgogne, UFR de Science Economique et de Gestion

LEG – UMR 5118

Pôle d'Economie et de Gestion
2, boulevard Gabriel
BP 26611 21066 DIJON

Résumé :

La rationalité en Economie est revisitée à partir d'une relecture des hypothèses sur le comportement de l'agent. La rationalité instrumentale est déclinée en trois versions : parfaite, substantive, limitée, autour de la même hypothèse d'un agent maximisateur plus ou moins omniscient, avec des capacités cognitives plus ou moins limitées. La rationalité interprétative est fondée sur la reconnaissance d'une incertitude ontologique et irréductible, où l'agent évolue en interaction procédurale avec son environnement. On se situe alors aux frontières de l'individu et du collectif, face à l'interrogation sur la compatibilité des rationalités instrumentale et interprétative.

Mots-clefs : Rationalité instrumentale, procédurale, interprétative, incertitude, environnement.

INTRODUCTION

“Nothing is more fundamental in setting our research agenda and informing our research methods than our view of the human beings whose behaviour we are studying”.

Partant de cette assertion de H.A. Simon (1985, p. 303) qui fait de la rationalité un objet de recherche central en Economie, nous proposons une relecture des hypothèses sur le comportement de l’agent. Nous constatons que la distinction établie par Simon (1955) entre une rationalité substantive et une rationalité limitée ne permet plus de positionner clairement les différentes théories selon qu’elles appartiennent au cadre standard ou non standard. En effet, le postulat de rationalité limitée a été diversement traduit par des analyses qui – telles la Théorie Positive de l’Agence, la Théorie des Coûts de Transaction ou encore l’Economie des Conventions –, se distinguent voire s’opposent par ailleurs quant à leur acception des concepts d’opportunisme, de confiance ou d’altruisme. Nous distinguons en conséquence une hypothèse de rationalité instrumentale, attenante au cadre standard, et une hypothèse de rationalité interprétative, relevant d’une approche non standard. Cette catégorisation éclaire tant le positionnement des analyses envisagées, que l’idée de rationalité sous-jacente. La rationalité instrumentale caractérise des agents guidés dans leurs choix par la recherche égoïste d’une utilité personnelle. Elle fait de la raison un outil permettant de sélectionner des actions génératrices d’utilité, de l’individu un être déterminé, normé et égoïste, et de l’organisation (firme, marché ou hybride), une entité réductible aux agents qui la composent. Le cadre non standard regroupe des approches théoriques peu homogènes. L’unité du paradigme est cependant attestée par des présupposés communs. En particulier, l’agent, appréhendé comme un être moral et possiblement altruiste, a recours à une pluralité de logiques d’action pour s’adapter à un univers radicalement incertain et toujours en construction. Influencé par des appartenances sociales ou professionnelles multiples et par un contexte spécifique, il interprète la règle, conçue comme incomplète.

Dans un premier temps, nous revenons sur le postulat de rationalité instrumentale, dont nous précisons les trois déclinaisons – forte, affaiblie ou faible –, selon les hypothèses retenues quant aux

caractéristiques de l'information et des capacités cognitives de l'agent. Nous précisons leurs conséquences au plan de la définition de l'efficacité. Dans un second temps, nous exposons les traits distinctifs du postulat de rationalité interprétative en soulignant l'originalité de cette conception du comportement de « l'individu économique » relativement au modèle standard de l'homo œconomicus. L'apport de notre article réside, au-delà de la distinction clairement établie entre les hypothèses de rationalité instrumentale et interprétative, dans la proposition et la présentation approfondie d'une analyse du comportement de l'agent cohérente avec l'ensemble des approches non standard.

RATIONALITE INSTRUMENTALE DE L'AGENT : DECLINAISONS POSSIBLES ET CONSEQUENCES AU PLAN DE L'EFFICACITE

Le paradigme standard ou standard élargi retient une hypothèse commune de rationalité instrumentale qui met en avant, comme critère unique de décision, l'utilité de l'agent. On relève, derrière cette unicité apparente, différentes approches de l'agent, conçu tantôt comme un « héros cognitif » pleinement (rationalité parfaite) ou imparfaitement (rationalité substantive) informé, tantôt comme un acteur aux capacités restreintes (rationalité limitée). Ces « variantes » du postulat de rationalité instrumentale impliquent une conception également différente de l'efficacité. En effet, la question de l'efficacité revient à poser celle du choix : quel est le choix optimal (optique normative) ? Le choix effectué est-il satisfaisant (optique descriptive) ? Nous observons que la prise en compte de différentes hypothèses de rationalité – totale, substantive ou limitée –, oriente l'observateur vers une approche spécifique du concept d'efficacité : optimum de Pareto de premier ou de second rang, efficacité satisfaisante au sens de H.A. Simon.

Rationalité parfaite : une « version forte » de l'hypothèse de rationalité instrumentale

La rationalité parfaite ou totale – version forte de la rationalité instrumentale – est contenue dans le modèle de concurrence pure et parfaite. L'efficacité, assimilée à un équilibre Pareto-optimal de premier rang, implique entre autres hypothèses fondamentales celle d'une rationalité parfaite pour tout agent. Cet être générique, supposé omniscient et calculateur, évolue dans un univers atemporel et déterminé. Un tel modèle n'a pas vocation à décrire le fonctionnement économique réel : il sert plutôt de « benchmark » traduisant un état parfaitement efficace (J.E. Stiglitz et C.E. Walsh, 2004). Cette référence constitue l'étalon qui permet de comparer d'autres modes d'organisation des échanges.

Concurrence pure et parfaite et atteinte, par le marché, d'un équilibre optimal

Pour qu'une efficacité optimale soit atteinte, le marché doit réunir les conditions d'une concurrence pure et parfaite. Nous retenons la formulation de l'équilibre (telle qu'elle est communément utilisée) par le modèle Arrow-Debreu (1954). Celui-ci qui reprend et précise les grandes hypothèses de concurrence pure et parfaite (hypothèses sur les préférences des ménages supposés privilégier les mélanges, sur les techniques de production, excluant notamment des rendements croissants...). Sur cette base, le modèle Arrow-Debreu établit mathématiquement la capacité autorégulatrice du marché, selon une démonstration en trois étapes : démonstration de l'existence, de l'unicité et de la stabilité de l'équilibre. La première étape est résolue grâce au théorème d'existence de l'équilibre, qui affirme que toute économie en situation de libre concurrence atteint un équilibre entre l'offre et la demande. Cependant, ni l'unicité ni la stabilité de l'équilibre ne sont vraiment démontrées, si bien que rien n'indique comment il peut être atteint.

Le modèle Arrow-Debreu définit en outre l'équilibre concurrentiel comme parfaitement efficace au sens de Pareto. L'équilibre est optimal parce qu'il maximise l'utilité des agents dans leur ensemble, une quelconque alternative se traduisant par la détérioration de la situation d'un ou plusieurs individus. Pour K.J. Arrow (2000, p. 66), le lien édifié “entre l'optimum de Pareto et

l'équilibre concurrentiel est le résultat essentiel pour l'analyse comme pour la politique économique. L'équivalence entre ces deux notions est établie sous la forme de deux théorèmes fondamentaux". Le premier de ces théorèmes indique que tout équilibre est un optimum et permet une parfaite efficacité allocative. En effet, étant Pareto-optimal, cet équilibre maximise la satisfaction de tous (sinon de chacun pris isolément). Le second théorème précise de façon symétrique que sous certaines conditions, une situation optimale au sens de Pareto correspond également à un équilibre concurrentiel. Subséquemment, les optima de Pareto sont collectivement incomparables et ne peuvent être départagés que sur la base de critères non économiques.

Une rationalité parfaite

Le fait de pouvoir déterminer sans faille la situation optimale implique des hypothèses fortes quant à la rationalité de l'agent, conçu comme universel, égoïste, solitaire, guidé par sa seule raison, parfaitement informé, et évoluant dans un monde atemporel. (D. Lassarre, 1995). Cet agent-type est une « construction abstraite » qui se résume à quatre concepts clefs.

① Un agent omniscient...

L'agent parfaitement rationnel dispose d'une connaissance exhaustive et exacte en toutes choses, passées, présentes ou à venir. Il est à même d'établir une liste exhaustive des possibles et de déterminer quel événement succédera à tel autre. Une telle assertion implique la négation de la temporalité : l'agent se comporte pareillement quel que soit son horizon temporel. Par ailleurs, établir ex ante la liste de tous les possibles suppose que tout événement soit défini avant même de se produire. Ainsi, le modèle de l'homo œconomicus s'apparente au déterminisme de Laplace selon lequel tout état présent découle intégralement d'un état antérieur et est, à son tour, la cause de ce qui va suivre. Une intelligence capable d'embrasser ces différents états connaît tout avec une absolue certitude. Notons que l'agent, comme le système dans son ensemble, est déterminé. En ce sens, la rationalité totale est exogène : c'est une norme de comportement qui s'impose à l'agent en tant que tel, comme l'essence chez Platon détermine les représentations sensibles.

② ... Qui dispose de capacités cognitives illimitées...

La rationalité totale suppose que l'information soit parfaite (disponible aussitôt et sans frais), mais aussi que l'agent analyse cette somme de connaissances, c'est-à-dire qu'il l'intègre et en use de sorte qu'il maximise son utilité. En ce sens, l'homo œconomicus est un « héros mythique » qui définit pour tout problème décisionnel la solution mathématique optimale (R. Selten, *in* G. Gigerenzer and R. Selten, 2001).

③ ... Qu'il mobilise en calculant pour décider...

L'homo œconomicus est calculateur au sens propre du terme : il formalise toute information. Le calcul fonde chacun de ses choix, la maximisation de l'utilité revenant à déterminer quelle décision offre une rémunération maximale pour un coût minimal. C'est donc l'aspect matériel, quantifiable et rentable des possibles qui guide la décision de l'homo œconomicus. La rationalité totale peut alors être qualifiée de conséquentialiste : elle s'intéresse exclusivement aux résultats de la décision et n'accorde aucune attention à la façon dont l'agent se détermine.

④ ... Dans une perspective égoïste.

L'homo œconomicus est égoïste : seul l'intéresse son intérêt personnel. Aucun jugement moral ne peut ici être formulé, même si l'agent maximise son utilité au détriment de celle d'autrui. La raison est un instrument au service de l'utilité. Ainsi, le modèle de l'homo œconomicus "*donne une explication intentionnelle et téléologique des comportements, par opposition aux explications purement causales, données par la psychanalyse ou la sociologie*" (J.L. Viviani, 1994, p. 106). Le modèle économique fondé sur la rationalité parfaite ne va pas à la source du comportement des individus mais lui attribue une finalité unique : la maximisation de l'utilité individuelle.

L'homo œconomicus parfaitement rationnel est un « type idéal ». Cette perspective normative est nécessaire (quoique insuffisante) pour que soient réunies les conditions d'une concurrence pure et parfaite. L'efficacité ne pose alors pas de problème en soi puisqu'elle va de pair avec ces hypothèses. Le système économique, exclusivement coordonné par les prix, évolue

naturellement vers un équilibre parfaitement efficace. Les postulats retenus sont forts et restrictifs, notamment concernant l'information. Un glissement théorique vers le concept de rationalité substantive peut alors apparaître alors judicieux. Il implique une définition différente de l'efficacité.

Rationalité substantive : une « version affaiblie » de l'hypothèse de rationalité instrumentale

H.A. Simon (*in* S. Latsis, 1976) décrit une rationalité substantive (ou substantielle) qui relâche la contrainte d'information parfaite. L'agent, informé en probabilité, reste toutefois intéressé, calculateur et héroïque (doté de capacités cognitives illimitées). Dans un univers risqué, l'information a un coût, si bien que seul un optimum de second rang est envisageable.

Avant de présenter les conséquences du caractère imparfait de l'information, il est impératif de différencier trois situations bien différentes. La première caractérise un univers certain, pleinement connu par tout agent parfaitement rationnel. Les deux autres cas de figure sont affectés par une certaine contingence. On distingue depuis F.H. Knight (1921) les concepts de risque et d'incertitude. Dans l'optique d'une incertitude probabilisable, l'agent dispose d'une partition exhaustive des possibles et affecte à chaque éventualité une probabilité d'occurrence. Le concept d'incertitude radicale implique que l'agent ignore l'ensemble des états de la nature. Il évolue dans un univers non probabilisable car en partie inconnu, où la notion d'incertitude prend tout son sens.

L'homo probabilis : un individu substantivement rationnel

L'incertitude probabilisable nécessite d'évoluer d'une rationalité totale vers le concept "assoupli" de rationalité substantive. La distinction entre ces deux types de rationalité souvent assimilés par la littérature tient au caractère omniscient ou non de l'agent. En réponse aux trois univers inhérents, respectivement, aux concepts de certitude, de risque et d'incertitude radicale, L. Sfez (1984) distingue trois agents-type. L'"homo œconomicus" se détermine et évolue de façon parfaitement prévisible, tandis que l'"homo probabilis" – que nous envisageons dans le cadre d'une

rationalité substantive – adopte un comportement seulement probable et que l’*“homo erraticus”* suit un cheminement aléatoire.

L’agent substantivement rationnel dispose d’une information restreinte, coûteuse, et asymétrique. Dès lors, on doit intégrer l’influence de croyances sur son comportement, ces croyances étant intégrées à la prise de décision au moyen d’une distribution de probabilités sur l’ensemble des possibles. L’acteur doté d’une rationalité substantielle consacre des moyens à la collecte des informations qui lui échappent, pour réduire le caractère risqué de sa décision. Comme toute ressource rare, l’information fait l’objet d’un calcul d’optimisation qui détermine le degré d’incertitude toléré par l’agent. La définition d’une fonction d’utilité espérée (Von Neumann et Morgenstern, 1944 ; Savage, 1954), qui intègre une évaluation de la vraisemblance des possibles, permet la modélisation et donc « l’axiomatisation » de la rationalité substantive¹, élargissant le champ d’analyse de la théorie standard aux choix incertains. Cependant, on ne peut que souligner l’importance des difficultés que soulève l’assimilation de l’information à un bien rare. En particulier, comment optimiser la recherche d’information, sachant qu’il est par définition impossible, avant de l’avoir entamée, d’anticiper correctement son ampleur et donc son coût ?

Même s’il est confronté au risque, l’agent substantivement rationnel suit toujours un processus décisionnel régi par la maximisation de son utilité. Comme la rationalité totale, la rationalité substantive est donc conséquentialiste. De plus, à l’instar de l’*homo œconomicus*, l’*homo probabilis* est un « héros égoïste » : malgré une information imparfaite, il mobilise ses capacités, illimitées, pour maximiser son utilité propre. Ainsi le comportement de l’*homo probabilis* demeure-t-il modélisable et déterminé. La rationalité substantive, exogène, s’impose à un agent-type normé qui ne possède d’autre spécificité que sa dotation initiale (qui inclut une certaine quantité d’information) et l’ordre de ses préférences.

¹ Selon la terminologie de B. Cadet (2002, p. 775), une rationalité est axiomatique quand *“être rationnel consiste à vérifier que les valeurs utilisées par le décideur sont conformes à des principes logiques énoncés sous forme d’axiomes”*. Ces principes ou valeurs reviennent ici au respect d’un comportement maximisateur.

Quelle efficacité ?

Au-delà du comportement attribué à l'homo probabilis, la prise en compte du risque implique certaines modifications quant à la définition de l'efficacité. Tout d'abord, prendre en compte l'incertitude oblige à reformuler le modèle Arrow-Debreu pour intégrer la dimension temporelle, le nombre d'éventualités diminuant au fur et à mesure que les états de la nature potentiels deviennent effectifs. Dans cette optique, Arrow (1974) mobilise le concept de « marchés contingents » (marchés sur lesquels des biens livrés ultérieurement font l'objet de transactions présentes) afin d'envisager des échanges futurs qui ne sont, en univers risqué, que probables. De telles modifications complexifient singulièrement le modèle Arrow-Debreu.

Si ce dernier peut être adapté pour intégrer le fonctionnement de marchés où circule une information certes imparfaite, mais également distribuée entre les agents, l'asymétrie d'information suppose la prise en compte de modalités de coordination autres que les prix. On sort du champ d'application du modèle Arrow-Debreu pour entrer dans le domaine d'étude de la théorie de l'information, qui préconise une coordination par l'intermédiaire de contrats complets et bilatéraux. En effet, un agent substantivement rationnel détenant une information exclusive peut se servir de cet avantage pour accroître son utilité, au détriment de celle des autres acteurs du marché. On qualifie ce comportement d'"opportuniste". L'utilisation de contrats permet d'inciter les co-contractants à davantage de transparence.

Les conditions de Pareto étant définies sans référence à un système de prix, l'optimum est compatible avec une coordination reposant sur le contrat néoclassique. En raison de l'imperfection de l'information, l'optimum de premier rang n'est pas envisageable : les coûts de l'échange sont intégrés au calcul maximisateur pour atteindre un optimum de second rang. Ainsi, des acteurs substantivement rationnels maximisant une fonction d'utilité espérée s'éloignent inexorablement du principe de Pareto fort. Rappelons que ce principe, qui correspond à un optimum de premier rang, implique qu'une allocation est optimale quand on ne peut accroître la satisfaction d'un acteur qu'au

détriment de celle d'au moins un autre. Un optimum de second rang reste possible ; il correspond au principe de Pareto faible, qui indique qu'une allocation est optimale s'il est impossible d'accroître la satisfaction de tous les individus de façon simultanée.

Là encore, la question de l'efficacité ne se pose pas puisque celle-ci s'apparente à une situation Pareto-optimale, quoique de second rang. Soulignons que s'il n'est plus omniscient, l'agent substantiellement rationnel demeure héroïque et infaillible : l'incertitude ne lui est pas imputable mais s'impose à lui de façon exogène. Une telle assertion peut sembler problématique concernant des marchés qui, à l'exemple de celui de la santé, se caractérisent davantage par une information trop abondante et complexe, plutôt que trop rare. Une hypothèse plus souple de rationalité limitée peut alors être envisagée, tout en restant dans l'optique standard.

Rationalité limitée : une version « faible » de l'hypothèse de rationalité instrumentale

La rationalité limitée, considérée comme une version « faible » du postulat de rationalité instrumentale, conçoit un agent cognitivement limité mais toujours intéressé. L'efficacité ne peut plus être assimilée à un optimum, l'agent n'étant pas toujours en mesure de définir la solution mathématique optimale au problème d'efficacité posé. Selon une perspective procédurale et non plus conséquentialiste, il opte pour une solution satisfaisante au sens de H.A. Simon (1955). La démarche de l'auteur, présenté comme le fondateur d'un behaviorisme économique, est descriptive: il n'envisage pas le comportement normé d'un « automate maximisateur » mais un processus décisionnel tangible, mis en œuvre par un individu aux capacités limitées, dont les choix dépendent tout autant de contraintes endogènes qu'exogènes.

Le concept de rationalité limitée

H.A. Simon critique la rationalité substantive et propose en conséquence une hypothèse de rationalité limitée, concept qui a depuis été largement repris et modifié. Nous en retiendrons deux interprétations bien distinctes. La première reprend l'hypothèse de capacités cognitives limitées des individus mais respecte celle d'incertitude probabilisable, dans l'optique du paradigme standard élargi. La seconde est sans doute plus fidèle aux indications de Simon. Elle définit la rationalité comme largement restreinte, du fait de capacités cognitives limitées des agents mais également d'un univers radicalement incertain. Cette deuxième approche relève du paradigme non standard et sera abordée ultérieurement.

La rationalité limitée mais instrumentale se distingue par quatre caractéristiques principales.

① Un agent qui n'est plus héroïque...

Ses capacités cognitives étant limitées, l'agent n'est plus le héros infallible que nous avons présenté. Il peut se tromper et le risque d'erreur n'est pas exclusivement imputable à une incertitude exogène due à une information imparfaite, mais également à son aptitude limitée à traiter l'information. Ce n'est alors plus tant le caractère limité de l'information qui importe, que sa trop grande abondance ou complexité.

② ... et suit un processus décisionnel complexe...

Même si une partition exhaustive des possibles existe, l'agent n'est plus à même de la saisir. Par conséquent, le calcul ne peut être le seul support décisionnel, ni la solution optimale, être toujours discernée. L'absence potentielle de résultat optimal implique de tenir compte des modalités de la prise de décision. Selon la perspective standard élargie, la rationalité limitée est donc à la fois procédurale et instrumentale : il s'agit de concevoir un processus décisionnel permettant à l'agent de déterminer une solution, sinon optimale, du moins satisfaisante. Le calcul constitue un mode de décision parmi d'autres (comme l'imitation, le respect de normes, la reproduction de

comportements déjà adoptés...). Il n'est pertinent que dans un contexte suffisamment simple pour être parfaitement appréhendé par un agent aux capacités limitées.

③ ... mais qui demeure modélisable...

L'hypothèse de rationalité limitée suggère une vision graduée des capacités cognitives, inégalement réparties entre les individus. Elle sous-tend pour d'aucuns (minoritaires dans l'optique standard élargie) une possible évolution des connaissances et des préférences de l'acteur. Si de nouveaux éléments peuvent compléter la liste initiale des préférences, aucune modification de l'ordre des préférences individuelles sur les états déjà connus n'est admise (S. Béjean *et al.*, 2001). L'agent reste déterminé par des contraintes pré-établies qui l'apparentent à un archétype dénué de toute singularité. La rationalité limitée telle que nous l'entendons ici est donc (comme la rationalité totale ou substantive) exogène. Un tel postulat permet à l'économiste de s'affranchir de toute ingérence de la psychologie ou de la sociologie, l'agent étant saisi comme une entité vide de toute substance, "apersonnelle" et prédéterminée (S.C. Kolm, 1986)¹.

④ ... et égoïste.

Même s'il n'est pas toujours en mesure d'optimiser son utilité, l'agent rationnellement limité n'admet qu'une motivation : la recherche de son intérêt propre. L'interprétation instrumentale du concept de rationalité limitée peine donc à appréhender des actions altruistes. L'altruisme suppose que soit intégré comme motivation, au même titre que la recherche d'utilité individuelle, le bien-être d'autrui. L'agent économique, envisagé ici, n'est aucunement altruiste. Toutefois, la rationalité limitée met en exergue, de par la moindre efficacité qu'elle suppose vis-à-vis d'une rationalité substantive, l'importance de prendre en compte les intérêts d'autrui, pour autant que cela se traduise positivement pour l'acteur. On admet alors une conception téléologique de l'altruisme (assujetti au bien-être individuel), qui repose sur le « besoin d'autrui » : chaque homme ne peut rien individuellement et dépend étroitement des autres (A. Marciano, 1999).

¹ Notons que si l'économie standard élargie jette un voile d'ignorance sur l'origine des préférences individuelles, laissant ces questionnements à la psychologie et à la sociologie, cela ne signifie pas pour autant que l'influence du système social est niée. Elle peut être intégrée sous forme de contraintes.

Une efficacité « satisfaisante »

Selon M. Sabooglu (1994, p. 101), *“aucune technique procédurale, aucune règle de décision n’est capable de représenter une solution optimale pour la plupart des problèmes que rencontrent les agents (...). Ce n’est pas dû à une question de logique, mais simplement à cause des capacités limitées de l’être humain à embrasser la complexité « sans bornes » du monde environnant”*. Sous hypothèse de rationalité limitée, l’optimum devient improbable, si bien que l’efficacité demande à être redéfinie, dans une perspective descriptive.

L’optimum ne pouvant être atteint que dans un contexte très restrictif et quasi-certain, l’individu rationnellement limité recherche des alternatives « satisfaisantes ». L’efficacité devient une notion relative et le problème dominant revient à déterminer les critères distinguant les solutions satisfaisantes. Le « satisficing » défini par H.A. Simon implique une double démarche. Dans un premier temps, l’agent établit son niveau d’aspiration. Après avoir observé ce à quoi il peut raisonnablement s’attendre, au vu du contexte présent et de ses expériences passées, il définit une solution fictive qui lui apporte un niveau seuil d’utilité. Dans un second temps, l’agent classe les alternatives qu’il a dénombrées selon qu’elles sont supérieures ou inférieures à ce seuil (satisfaisantes ou non). Il prend simultanément sa décision, optant pour une solution satisfaisante, dont rien n’assure qu’elle est optimale. Certains économistes (G.J. Stigler, 1961) soulignent les points communs existant entre le calcul d’optimisation et le processus de satisficing, qu’ils assimilent au premier. Dans cette optique, les modèles de search intègrent le coût de la quête d’information et justifient son arrêt prématuré par l’égalisation coût marginal/produit marginal de l’information. L’optimum, s’il nécessite une recherche trop coûteuse, peut être considéré comme non rentable. L’agent lui préfère alors une option seulement satisfaisante.

Les trois conceptions de la rationalité que nous avons présentées impliquent une définition distincte de l’efficacité et divergent quant aux critères retenus ci-dessous. Elles se réfèrent

néanmoins au même postulat de rationalité instrumentale, dont elles constituent autant de déclinaisons possibles.

	Rationalité exogène	Rté consé- -quentialiste	Perspective normative	Agent héroïque	Information parfaite	Rationalité instrumentale
<u>Rationalité totale</u>	✓	✓	✓	✓	✓	✓
<u>Rationalité substantive</u>	✓	✓	✓	✓		✓
<u>Rationalité limitée</u>	✓					✓

La rationalité instrumentale fait de la raison un outil permettant d’opter pour des actions génératrices d’utilité égotiste, et de l’agent un être normé. Elle relève de la démarche de l’individualisme méthodologique, retenue par l’économie standard, qui part du comportement individuel afin d’expliquer des faits économiques, et de l’addition de décisions individuelles pour comprendre le collectif. Nous opposons à cette vision instrumentale, celle de la rationalité interprétative, mobilisée par l’analyse hétérodoxe. Leur objet est différent : l’approche certes réductrice de l’agent par la rationalité instrumentale fonde un modèle théorique qui n’a pas vocation à représenter fidèlement le réel mais à démontrer ou prédire les effets de facteurs importants lors de la résolution de problèmes¹. Les approches hétérodoxes remettent en cause certains des présupposés du cadre standard pour mieux rendre compte de l’activité économique effective. Cela implique notamment une conception différente du comportement de l’acteur.

¹ L’utilité d’un tel modèle est d’autant plus grande qu’il est simple. Sur ce point, on peut critiquer l’interprétation « standard » de la rationalité limitée, qui complexifie la modélisation sans offrir une approche descriptive pleinement réaliste ni toujours satisfaisante du comportement de l’agent. Il est possible d’affiner le modèle de rationalité instrumentale en introduisant des variables sociologiques ou psychologiques, considérées comme des contraintes exogènes. De telles analyses renforcent paradoxalement l’irréalisme du postulat de rationalité instrumentale : confronté à de nouvelles contraintes, l’agent doit faire face à des problèmes qui demandent des capacités de recherche et de traitement de l’information également plus étendues.

CARACTERISTIQUES ET IMPLICATIONS DU POSTULAT DE RATIONALITE INTERPRETATIVE

La question de la rationalité constitue un point de différenciation essentiel des cadres standard et non standard, et un champ d'analyse fécond pour les théories hétérodoxes. Le concept de rationalité interprétative replace l'agent dans un univers radicalement incertain. L'acteur, confronté à des situations d'indécidabilité, a recours à une pluralité de modes décisionnels qui intègrent l'influence de variables (plutôt que de données) sociales et psychologiques. L'hypothèse de rationalité interprétative bouleverse l'appréhension du comportement individuel et la conception des entités collectives que sont les organisations. Pour mieux comprendre la teneur des modifications apportées, nous proposons une présentation approfondie, en trois points, de ce postulat, alternatif à celui de rationalité instrumentale.

Une rationalité raisonnable

Nous revenons tout d'abord sur l'idée d'une rationalité « raisonnable » de l'agent, qui retient une incertitude ontologique et irréductible, intégrant l'hypothèse d'une économie de création de ressources. Il ne s'agit plus d'envisager de façon normative les décisions axiomatisées d'un homo œconomicus type, égoïste et déterminé, mais de décrire le comportement observable des individus qui interagissent sur les marchés.

Un univers radicalement incertain

L'école néoclassique confond les postulats d'incertitude radicale et de risque, considérant que les deux traduisent un même défaut d'information. Cette négation du concept d'incertitude radicale s'appuie sur une vision ergodique du monde : les situations se répètent, si bien que l'on peut se fonder sur des fréquences observées pour attribuer une distribution de probabilités aux conséquences d'une décision à venir. En réduisant l'incertitude radicale au risque, le cadre standard

élargi crée une confusion sémantique entre les deux concepts. M. Lavoie (1992) distingue trois situations d'incertitude radicale : la première affecte une distribution de probabilités aux résultats d'une décision, la seconde touche à leur valorisation et la troisième porte sur l'éventail des possibles. Dans les deux premiers cas, l'incertitude peut être assimilée à une situation de risque. En revanche, la méconnaissance des conséquences de ses choix empêche l'agent d'établir un calcul de probabilités. Le concept d'incertitude radicale (tel qu'il est d'ailleurs considéré par Knight) qualifie alors une situation dans laquelle l'individu méconnaît l'ensemble des occurrences qui s'offrent à lui.

Deux causes bien différentes peuvent être attribuées à cette ignorance, selon que l'on attribue le caractère incertain à l'objet de l'analyse, ou à cette dernière. Dans le cadre d'une incertitude épistémique, l'incertitude n'est pas relative au monde mais à son étude par l'agent, dont les capacités de préhension et d'analyse sont restreintes. Cette conception de l'incertitude, cohérente avec l'interprétation « instrumentale » de la rationalité limitée, en altère le caractère radical. Si les capacités de l'observateur croissent, par effets d'apprentissage par exemple, l'incertitude radicale "diminue", jusqu'à ne conserver que peu de différences par rapport à des situations risquées. Le concept d'incertitude ontologique affecte l'objet plutôt que son analyse. Le monde est, intrinsèquement, radicalement incertain. Pour M. Augier et K. Kreiner (2000), l'éventail des possibles échappe à la connaissance des agents parce qu'il est en perpétuelle création : les possibles apparaissent au fur et à mesure que l'agent délibère. Le concept d'incertitude radicale paraît alors indissociable de l'hypothèse de création de ressources, attenante au paradigme non standard.

Une rationalité « radicalement limitée »

Le postulat d'incertitude radicale exige de rompre avec le concept de rationalité instrumentale. L'agent ne sait pas tout et plus encore, ne peut tout savoir : il n'est plus « héroïque » et ne peut appréhender pleinement un environnement trop complexe, quand bien même il consacrerait tout son temps à acquérir davantage d'informations.

Il s'agit en premier lieu de revenir sur le caractère ambigu du concept de rationalité limitée. Selon R. Boudon (2004, p. 49), les concepts de rationalité substantive ou limitée reposent sur les mêmes présupposés, si ce n'est que la recherche de l'optimum est remplacée par celle d'une solution satisfaisante. L'agent rationnellement limité, selon l'optique instrumentaliste, demeure égoïste. De plus, ses propres limites s'imposent à lui comme des contraintes qui lui échoient de façon exogène. Enfin, il mobilise d'autres supports décisionnels que le calcul, mais ne peut se soustraire à celui-ci. L'individu ne renonce à la solution optimale que pour autant qu'elle lui paraît trop coûteuse ; il adopte donc toujours la même attitude, fondée sur le calcul d'utilité. Or, rien ne dit, si l'agent est rationnellement limité, qu'il dispose des informations nécessaires à ce calcul. En un sens, la tâche de l'homo œconomicus semble plus complexe et, au vu de ses capacités restreintes, moins réalisable que jamais. Pour B. Walliser (1989), la rationalité procédurale conduit ainsi à des régressions infinies. L'agent envisage l'optimum mais recule devant la trop grande quantité d'information à traiter, et recourt à une pluralité de règles décisionnelles dont il évalue le prix et l'apport, ce qui implique de nouveaux coûts, à un niveau supérieur... Sortir de cette régression implique de mettre fin arbitrairement à cet enchaînement, ce qui ne paraît pas satisfaisant dans l'optique instrumentaliste. P. Mongin (*in* L.A. Gérard-Varet et J.P. Passeron, 1995) généralise cet argument en montrant que tout critère de décision conduit à une régression infinie.

Le concept de rationalité limitée mais interprétative prend un sens bien différent, vers lequel a progressivement évolué H.A. Simon. Si l'auteur (1955), quand il oppose à la rationalité parfaite des capacités cognitives limitées, ne se détache pas explicitement du cadre standard, il attribue par la suite un sens plus radical au concept de rationalité limitée (*in* S.J. Latsis, 1976). Simon parle alors de rationalité complexe ou procédurale, irréductible à une logique mathématique. L'auteur (1983) radicalise encore sa position en soulignant l'influence du contexte de la décision, et notamment de l'appartenance sociale de l'agent. Cet environnement constitue une aide à la décision, en cela qu'il procure aux individus des informations et des règles collectives et les fait ainsi bénéficier d'une

“*amplification cognitive*” (B. Munnier, in J. Allouche, 2003). Confronté à un univers radicalement incertain, l’agent n’a pas systématiquement recours au calcul : ses règles de choix sont multiples et substituables. Il utilise des « shortcuts » (M. Lavoie, 1992) afin de sortir de situations d’indécidabilité et peut s’en référer exclusivement à des croyances, des règles ou des habitudes. Le calcul d’une utilité optimale ou satisfaisante représente une modalité parmi d’autres du processus décisionnel, pertinente pour résoudre des problèmes suffisamment simples pour que l’agent puisse réunir et traiter l’information nécessaire. Les situations complexes requièrent une démarche différente, évolutive et relative à un contexte spécifique.

Outre l’existence de procédures décisionnelles multiples et substituables, la rationalité limitée, dans l’optique non standard, permet d’envisager des motivations également plurielles. D’autres logiques d’action que la recherche d’utilité sont susceptibles d’infléchir la décision de l’agent dont le comportement demeure toutefois rationnel, car cohérent avec ses objectifs. La recherche de l’utilité maximale ou satisfaisante n’est plus la finalité unique d’un acteur dont l’identité et l’environnement deviennent déterminants, dès lors qu’il n’adopte plus invariablement un même mode de décision ni ne répond aux mêmes motivations.

Une rationalité « écologique »

Nous distinguons deux sens que l’on peut attribuer au caractère procédural de la rationalité. Nous l’envisageons tout d’abord par opposition au conséquentialisme. Détaillant le processus décisionnel de l’agent, complexe, séquentiel et dynamique, nous constatons que la rationalité procédurale est adaptative et relative : elle dépend étroitement du contexte du choix. Ce qui paraît rationnel en certaines circonstances ne l’est pas dans d’autres. Nous qualifions alors la rationalité procédurale d’« écologique »¹ car dépendante de l’environnement physique, géographique ou social de l’agent. L’économique et le social apparaissent, en particulier, inextricablement imbriqués. L’homo **œconomicus** se double d’un homo **sociologicus** et devient un homo **œcologicus**.

¹ Nous envisageons ici le terme "écologique" par rapport à ses racines étymologiques : « oikos » signifie en grec la maison, et « logos » fait référence au discours, à la science. Ainsi, l’écologie se définit comme l’étude du contexte, de l’environnement, au sens large du terme.

Un agent qui suit des processus décisionnels pluriels dans un milieu évolutif

Dans l'optique de la rationalité substantive, conséquentialiste, le contexte de la décision importe peu. La rationalité procédurale, telle que la définit H.A. Simon, met en avant le processus de délibération de l'agent plutôt que d'envisager ses conséquences. On en vient à une acception plus large de la rationalité : est considéré comme rationnel un agent qui se comporte conformément à ses fins, qu'il les atteigne ou non. Cette définition de la rationalité procédurale, qui privilégie la démarche décisionnelle relativement à ses résultats, est insuffisante. Il s'agit de montrer que l'agent est doté d'une rationalité procédurale en ce sens qu'il apprend, révisé ses décisions et s'adapte à l'environnement dynamique qui l'entoure.

Ordinairement, en Economie, le tâtonnement est un processus fictif qui précède l'échange et échoit au « commissaire-priseur ». Nous l'envisageons selon une perspective bien différente. Le tâtonnement caractérise alors le comportement d'agents qui, parce qu'ils perçoivent une information de façon séquentielle, qu'ils constatent qu'ils se sont trompés ou bien tiennent compte d'une évolution contextuelle, reviennent sur leurs choix afin non pas de les effacer, mais de les adapter. L. Lévy-Garboua (2004) met en avant le caractère séquentiel de la perception humaine pour dénoncer les défaillances d'une rationalité conséquentialiste. L'agent perçoit successivement des données partielles, qu'il agrège de façon à construire une cognition, c'est-à-dire une préférence relative à la décision à prendre. La séquence de perceptions, même très rapide, conditionne étroitement le choix final. L'ordre dans lequel l'individu perçoit les éléments d'information est déterminant. L'agent se trouve dans une situation d'incertitude dynamique où une nouvelle perception peut à tout moment moduler sa décision. Par conséquent, chaque décision est révisable et procédurale. Cet ajustement est permanent : les acteurs adaptent sans cesse les informations dont ils disposent, donc leurs décisions, ce qui suggère une attention soutenue au contexte.

S'il n'est plus un « héros », l'acteur est doté d'une aptitude supplémentaire : il est susceptible de se perfectionner. Selon H.A. Simon (*in* Latsis, 1976), le processus d'apprentissage

consiste à garder en mémoire les informations relatives à des situations problématiques passées, de façon à résoudre plus efficacement, par la suite, des difficultés similaires. Doué de mémoire, selon une perspective non plus atemporelle mais dynamique, l'agent apprend, corrige ses erreurs passées. Une telle assertion est lourde de conséquences. D'une part, elle suppose d'envisager pleinement l'hypothèse d'une économie de création de ressources, ce qui implique une conception non plus ergodique mais linéaire du monde, dans lequel les prévisions perdent leur intérêt parce qu'une fréquence observée ne se reproduit pas à l'identique. D'autre part, cette perspective dynamique met en avant les apprentissages, individuels et collectifs. L'agent n'est plus déterminé par des préférences données, dont le nombre mais aussi l'ordre de préséance évoluent¹. Par conséquent, il importe de s'interroger sur la formation et l'évolution des préférences.

Les connaissances et les goûts d'un agent doté d'une rationalité écologique peuvent être modifiés, parce que cet individu considère différemment ce qu'il a choisi hier, ou que le contexte de sa décision s'est transformé et l'influence différemment. Nous distinguons, à la suite de J. Lesourne *et al.* (2002), deux types de révision de ses connaissances par l'agent : une « *remise au clair* » (revising) lorsque seules les connaissances de l'agent évoluent, et une « *mise à jour* » (updating) quand l'environnement change. L'apprentissage, pour un agent doté d'une rationalité procédurale situé dans un univers évolutif, revêt donc une double signification. Non seulement la façon dont l'individu perçoit le monde qui l'entoure évolue – ce qui est compatible avec une rationalité instrumentale mais limitée² –, mais il peut aussi réviser ses connaissances suite aux mutations de son environnement. Cela implique que l'agent soit en permanence attentif à son milieu.

¹ Une telle éventualité est rejetée dans le cadre d'une rationalité instrumentale (et limitée) : si l'addition de préférences nouvelles est admise, aucun changement relatif au classement des préférences sur les états déjà connus n'est possible. Or, le postulat fondamental de l'invariance des préférences, qui implique qu'aucun classement définitif de ces dernières ne peut être effectué, est globalement infirmé (C. Schmidt, 2006).

² Le processus de remise au clair implique une conception ergodique : confronté plusieurs fois à une même situation, l'agent rectifie ce qu'il sait. On peut représenter ce type de comportement par des jeux séquentiels, dans lesquels un nombre fini de situations se répète indéfiniment (boucles), l'agent adaptant de plus en plus finement sa décision, jusqu'à l'optimum. Le processus de mise à jour suggère que l'environnement évolue de façon imprévisible. De nouveaux résultats ou actions sont possibles et l'optimum, lui-même susceptible d'évoluer, est inaccessible malgré les capacités d'apprentissage de l'agent.

Un agent fortement influencé par son environnement social

“Jamais personne n’est le fruit d’une autogenèse, ne se fait soi-même, sauf à n’avoir pas été reconnu et à devoir faire sa place ; jamais personne n’est libre en ce sens-là, sans obligation à l’égard de personne (...). Ce sont là mensonges, ce qui ne veut pas dire qu’ils ne soient pas efficaces. C’est un mensonge que de prétendre que nous vivrions ensemble parce que nous avons intérêt à le faire en oubliant que nous en avons aussi, et d’abord, le désir” (A. Boyer, 2005 p. 133).

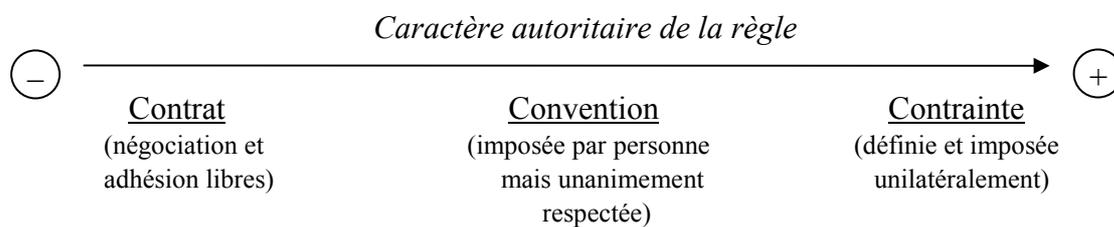
Il est essentiel, selon A. Etzioni (1988), de développer une approche socio-économique, et non plus strictement économique. Pour M. Granovetter (1985), l’économie est « encastrée » (embedded) dans le social. Selon A. Kirman et M. Teschl (2004), la question « what », à laquelle répond l’économie standard en normalisant « ce qu’est » l’agent, est supplantée par la question « where », qui demande de le situer et d’intégrer à l’analyse économique des variables sociologiques. En ce sens, nous envisageons tout d’abord la façon dont les représentations de l’agent sont influencées par le groupe social auquel il s’identifie. Nous étudions ensuite comment ses actions sont elles-mêmes orientées par des normes collectives de comportement.

L’individu confronté à un univers radicalement incertain cherche à diminuer cette incertitude en recourant à des croyances. L’économie standard élargie part des croyances individuelles qu’elle agrège pour appréhender des croyances collectives¹. Pour A. Orléan (2002), cette approche n’est pas pertinente : la croyance collective concerne un groupe, irréductible à la somme de ses acteurs. Dès lors, l’agent n’est plus (seulement) défini par un niveau de ressources initiales et par des préférences données : il est déterminé socialement. Sa rationalité, « située », dépend étroitement du groupe auquel il s’identifie et notamment des croyances collectives que ce dernier véhicule. Celles-ci sont fondées sur des repères communs, culturels ou historiques, au-delà du vécu et des valeurs des individus pris isolément. Le groupe est considéré comme une entité à part entière, auteur de ses propres références. La rationalité étant tributaire de l’appartenance sociale de

¹ Selon la perspective du Common Knowledge (CK), une croyance collective distingue une proposition reconnue comme correcte et partagée par tous. Le CK est donc un savoir à la fois partagé (un ensemble de connaissances détenues par tous les agents) et mutuel (une connaissance de ce que l’autre sait).

l'agent, il existe non plus une (comme pour la rationalité substantive) mais des normes de rationalité, relatives à des groupes spécifiques. L'agent qui ne suivrait pas le modèle comportemental caractéristique de son milieu pourrait être qualifié d'irrationnel.

Quand un groupe partage des croyances collectives et qu'il fonde certaines de ses décisions sur cette base, les croyances s'érigent en normes comportementales. Ces normes peuvent constituer des « impératifs » (elles sont dans ce cas inconditionnelles) ou revêtir un caractère « hypothétique » (J. Elster, *in* L.A. Gérard-Varet et J.P. Passeron, 1995). On distingue, de la même façon, les habitudes ou les routines, des règles. Si les premières demeurent essentiellement implicites, la règle possède un caractère plus officiel et est par conséquent mieux définie (de façon écrite ou seulement orale). Elle est synonyme de loi au sens normatif du terme. On peut alors isoler différentes formes d'accord selon leur caractère plus ou moins coercitif, qui vont de la règle autoritaire au contrat, en passant par la convention, unanimement respectée sans être imposée par quiconque en particulier.



Ainsi, les acteurs d'une entité collective se réfèrent à une pluralité de supports de coordination, tous incomplets soit, en conséquence, complémentaires et susceptibles d'être interprétés. Au-delà de ces distinctions, la règle, au sens large du terme, relève d'un arbitrage en faveur d'une exploitation plutôt que d'une exploration de données, par un agent qui, en incertitude radicale, privilégie des solutions éprouvées à des issues nouvelles. Une telle attitude peut sembler contradictoire avec le concept de rationalité écologique puisque l'acteur a recours à des croyances ou normes prédéterminées, plutôt que de s'en référer exclusivement au contexte de sa décision. Il obéit toutefois aux règles comportementales du groupe dans lequel il évolue. Les règles constituent alors des repères qui permettent de restaurer la confiance et de sortir de situations de crises ou d'indécidabilité.

En outre, il existe différents « niveaux » de règles, selon la taille du groupe par lequel elles sont reconnues comme légitimes (qui peut impliquer un nombre très limité d'agents, ou l'ensemble des acteurs présents sur le marché). La société serait alors constituée de sous-groupes plus ou moins importants et influents, dotés de règles et de croyances distinctives. Cette représentation peut être rapprochée du concept de « cités » (L. Boltanski et L. Thévenot, 1991). Les cités se distinguent les unes des autres par des ordres de grandeur incomparables parce qu'ils supposent des échelles de valeur également distinctes. L'existence de mondes ou cités différents est une source de conflits : les agents s'opposent sur leurs représentations, leurs comportements, et sur les solutions qu'ils se proposent d'apporter à un même problème. Des processus de négociation se multiplient. Ces interactions et le processus de « traduction » qu'elles supposent (P. Ricoeur, 2004), permettent de dépasser une approche holiste. En effet, si les entités collectives ne sont pas étanches, les acteurs sont influencés par plusieurs référentiels, ce qui implique qu'ils disposent d'une capacité d'interprétation, et de choix entre ces derniers.

Une rationalité interprétative

L'approche standard, qui rejette toute ingérence de la sociologie ou de la psychologie, intègre des concepts non économiques traduits comme des contraintes ou des ressources. La dimension sociale et cognitive de l'individu est instrumentalisée. Celui-ci est nié en tant qu'être social, doté d'une identité et d'une image qu'il pourrait modifier. Il apparaît alors essentiel de considérer l'acteur en interaction avec son environnement. Cela signifie que les deux s'influencent mutuellement, mais aussi que l'individu, en nommant ce qui l'entoure, lui octroie une réalité particulière. Le concept de rationalité interprétative prend tout son sens : cette forme de rationalité caractérise des individus qui utilisent un « *langage intentionnel* » (O. Favereau, 2003) et créent, en les exprimant, des concepts abstraits. Ils qualifient et confèrent du sens à leur environnement mais

sont influencés en cela par cet environnement lui-même, selon un rapport qui n'est pas sans rappeler la perspective de A. Giddens¹.

La rationalité interprétative et la question du déterminisme

Dans leur approche des comportements humains, économistes et sociologues s'opposent : les premiers fondent la décision sur la rationalité de l'agent, quand les seconds démontrent l'importance déterminante des normes sociales (J. Elster, *in* L.A. Gérard-Varet et J.C. Passeron, 1995). Tous appréhendent pourtant un même objet, la coordination des actions humaines, même si elle prend le nom d'ordre social pour les sociologues et d'équilibre pour les économistes. Au-delà de cette approche méthodologique antagoniste – holisme versus individualisme méthodologique – les démarches de l'économie et de la sociologie traditionnelles débouchent sur un même constat déterministe. Parce que les décisions de l'acteur social peuvent être ramenées aux déterminants collectifs que sont les normes, le comportement de celui-ci est déductible de son environnement social. Symétriquement, l'agent économique est déterminé par une rationalité exogène qui s'impose à lui, ainsi que par un ordre de préférences pré-établi et une dotation initiale de ressources.

Il est indispensable, pour sortir de l'impasse déterministe, d'établir des ponts entre l'Economie et la Sociologie afin de considérer des comportements individuels non plus déterminés mais influencés par des variables sociologiques et contextuelles. L. Thévenot (même ouvrage) observe en ce sens deux tournants, caractérisant respectivement les deux disciplines. Le « tournant interprétatif » en sociologie affirme que la norme est intériorisée par l'acteur, qui ajuste les règles collectives à sa situation particulière. En économie, le « tournant cognitif » complète l'hypothèse de rationalité raisonnable en montrant comment l'agent fonde sa décision sur des représentations subjectives ou des croyances collectives. L'interprétation prend un double sens. Rapportée aux croyances, elle traduit les jugements de l'agent sur son environnement ; appliquée aux normes de

¹ A. Giddens (1987) affirme la dualité du structurel : les propriétés structurelles des entités collectives conditionnent les actions individuelles et leurs résultats, mais évoluent également sous leur influence (le structurel est le fruit de la répétition d'interactions, qu'il contraint par la suite). Ce concept abstrait, stable, s'incarne dans l'action, située. Il contraint les décisions individuelles mais est simultanément habilitant.

comportement, elle montre comment l'acteur adapte des lois générales à un contexte particulier. Dans les deux cas, l'interprétation permet d'échapper au déterminisme tout en respectant les concepts de rationalité et de norme sociale.

La rationalité interprétative relève d'un « individualisme sophistiqué », qui reconnaît simultanément l'existence de deux niveaux de références, collectif et individuel, qui s'articulent sans se confondre et influencent conjointement le comportement de l'agent (Orléan, 2002). Les entités collectives ne peuvent être réduites à la somme de leurs acteurs. Symétriquement, ces derniers agissent de façon intentionnelle et engagent le collectif à partir de décisions qui restent individuelles. Contrairement à l'idée reçue, qui suppose que l'on soit condamné à choisir entre l'individualisme méthodologique et la démarche holiste (R. Boudon, 2004), l'individualisme sophistiqué s'insère entre ces deux démarches. Il est notamment mobilisé par l'Economie des Conventions (EC). Parce qu'elle considère que le comportement de l'individu est indissociable de croyances ou règles collectives, l'EC s'éloigne de l'individualisme méthodologique. Parce que les conventions tacitement acceptées par les individus sont ajustables localement, l'EC se distingue nettement d'une approche holiste. La convention relève d'une articulation étroite entre le général et le particulier. Elle suppose des références communes au groupe mais demeure interprétable, si bien qu'elle ne détermine pas ex ante la décision de l'agent mais participe à son processus délibératif¹.

Considérer l'économie et la sociologie comme "encastrées" plutôt qu'isolées permet de mieux appréhender les comportements individuels ainsi que la coordination des agents, pour autant que l'on intègre également une dimension psychologique à la rationalité. Doter l'agent économique d'une rationalité cognitive représente un enjeu de taille. Il s'agit, d'une part, d'opérer une « révolution paradigmatique » (A. Orléan, 2002) afin de considérer l'Economie comme encastrée

¹ La question de la préséance des interprétations subjectives sur les représentations collectives canalise les critiques adressées à l'individualisme sophistiqué (ou complexe). Toutefois, les deux logiques – individuelle et collective – apparaissent tellement imbriquées que l'on ne peut répondre à cette interrogation. L'individualisme sophistiqué se définit par l'articulation étroite et dialectique qu'il suppose entre l'individuel et le collectif et non par une éventuelle primauté de l'un sur l'autre, et permet ainsi de dépasser l'opposition entre l'individu et la société, dénoncée par N. Eliade (1991). L'auteur montre que replacer l'individu au sein d'un réseau de relations et envisager la société au travers des interactions qu'entretiennent les individus qui la composent, permet de mieux expliquer les comportements individuels et de comprendre l'évolution sociale.

dans le social et la Psychologie. D'autre part, au-delà du débat disciplinaire, intégrer à la rationalité des variables non strictement économiques nécessite de reconsidérer le comportement de l'agent, qui se complexifie de même qu'il s'enrichit. L'agent n'apparaît plus déterminé par une rationalité exogène ou par un environnement social mais est en interaction avec ce dernier. La question « who » supplante la question « where » (A. Kirman et M. Teschl, 2004). Préciser « qui » est l'agent requiert alors de définir ce que l'on entend par « identité ».

Vers une individuation de l'agent ?

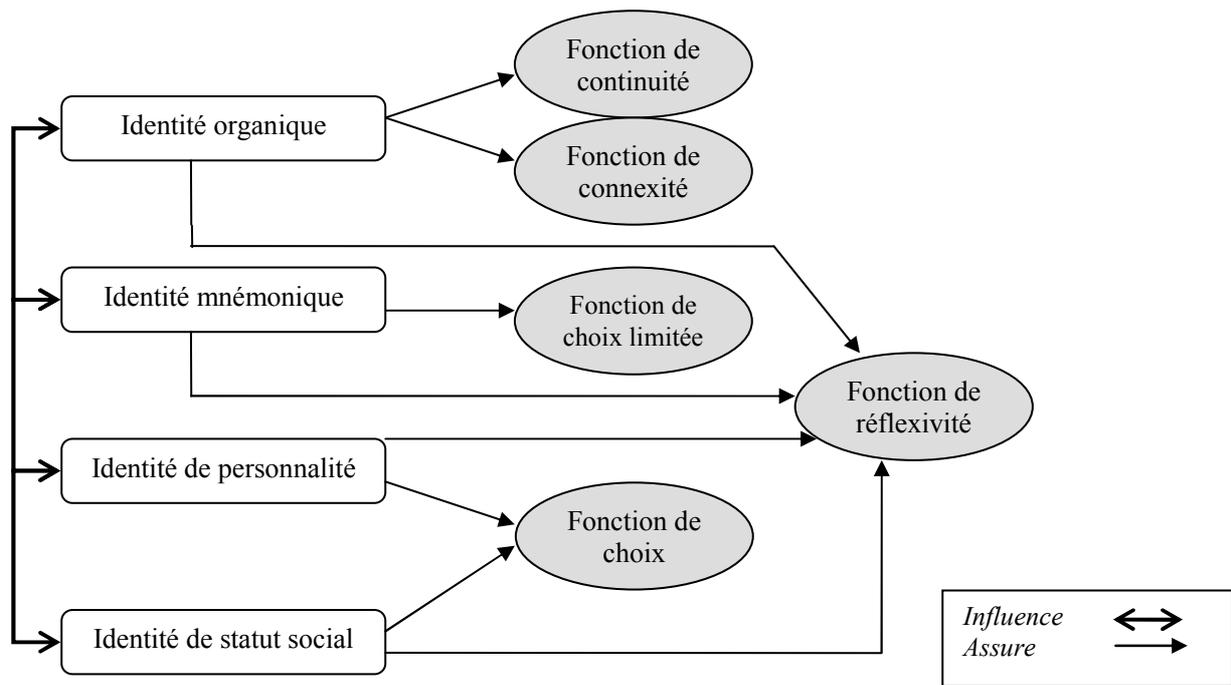
Si l'environnement social de l'agent est déterminant, les données psychologiques qui le caractérisent ne sont pas moins importantes. L'intégration de variables psychologiques à la rationalité économique a été longtemps négligée, de par la volonté d'indépendance des fondamentalistes mais aussi en raison du rejet de l'homo œconomicus par les psychologues, qui ne se sont penchés que tardivement sur la question (D. Lassarre, 1995). Pourtant, les « impressions » de l'individu, soit la façon unique dont il perçoit une situation (influencée par son vécu, son savoir et son contexte), jouent un rôle décisif sur ses choix et expliquent pourquoi nul ne réagit pareillement. On rejoint l'idée d'une « *logique d'appropriation* » (J.G. March, 1994), selon laquelle l'agent se décide conformément à ce qu'il juge approprié en telle circonstance et non en résolvant des calculs complexes. Le sentiment de l'approprié reflète l'influence majeure, sur le choix, des caractéristiques cognitives de l'individu. Il ne s'agit pas de construire un « homo psychologicus » mais d'intégrer des paramètres psychologiques individuels afin de mieux comprendre les motivations de l'agent et de définir en conséquence un système d'incitations adéquat¹.

Il importe de saisir l'agent économique comme un individu à part entière, doté de spécificités propres, et de reconnaître que, s'il est fortement influencé par son appartenance sociale,

¹ On distingue alors (N.J. Foss, 2004) des motivations extrinsèques, comme la rémunération de l'effort, de motivations intrinsèques, niées par l'analyse standard. S.M. Lindenberg (cité par J. Foss) différencie trois catégories de motivations : hédoniques (favorisant le bien-être physique ou social à court terme), intéressées (visant une augmentation des ressources) et normatives (relatives à des normes de comportement). La troisième catégorie se rapporte aux motivations intrinsèques, ou encore à ce que l'auteur appelle des « contrats implicites ».

il a également un impact sur le groupe, ou plutôt les groupes auxquels il s'identifie. Selon A. Sen (2004, p. 10), "*we are individually involved in identities of various kinds in disparate contexts, in our respective lives (...). Each of these collectivities, to all of which a person belongs, gives him or her a particular identity*". Chacun des groupes sociaux auxquels s'identifie l'agent influence « qui » il est, les choix qu'il fait, dans des proportions spécifiques qui peuvent évoluer au cours de sa vie et varier selon le contexte dans lequel il se situe. Par conséquent, l'individu n'est pas déductible de sa position sociale : il est influencé de façon unique par des appartenances multiples et sélectionne les valeurs et les règles, issues des groupes auxquels il appartient, qui motivent ses décisions. Contrairement à l'hypothèse de rationalité instrumentale, exogène, la rationalité interprétative ne s'impose pas à l'individu. A. Sen (*ibid.*) montre en ce sens que, s'il ne choisit pas ses appartenances sociales, l'individu leur attribue, de façon intentionnelle, une importance plus ou moins grande. L'agent n'est considéré ni comme isolé ni déterminé par son milieu, mais influencé par son appartenance plurielle à des groupes distincts. La pluri-appartenance permet d'expliquer la coopération étroite d'acteurs issus de milieux professionnels différents. Elle favorise la construction de valeurs, de méta-conventions, partagées par tous les individus.

Cette pluralité de cultures, ainsi que le rejet d'une conception déterministe d'un homo oeconomicus type, nous amènent à considérer la question de l'identité, qui implique de dépasser deux paradoxes apparents. Tout d'abord, l'identité qualifie ce qui demeure quand l'individu évolue, (P. Livet, 2004). Ensuite, outre la question de la permanence et du changement, l'identité nous renvoie au problème de l'ipséité, de la frontière entre moi et autrui ou entre ce que je suis et ne suis pas. Le terme identité (du latin *identitas*, le même) indique que je m'associe à certaines spécificités ; simultanément, mon identité me distingue d'autrui. L'identité peut alors être définie comme un ensemble irréductible de quatre fonctions en interaction, comme suit :



L'identité organique caractérise l'homme en tant qu'être vivant et conditionne sa continuité (il perdure alors que ses données biologiques évoluent) ainsi que sa connexité avec son environnement. L'identité mnémonique caractérise un être doté d'une capacité limitée à choisir les éléments de son passé qu'il souhaite retenir. L'identité de personnalité précise que cet individu est unique et possède certains traits de caractère (évolutifs) qui influencent ses choix. Enfin, l'identité de statut social spécifie la place de l'individu au sein des groupes auxquels il appartient.

L'identité ainsi définie, caractérise un être singulier à même d'effectuer des choix intentionnels, et doué de réflexivité (il dispose d'un regard sur ce qu'il est). La question du choix est essentielle. Dans l'optique standard, l'agent ne modifie ses décisions que de façon "commanditée", suite à une évolution des contraintes auxquelles il est confronté. Certes, tout choix est limité par des contraintes extérieures. Cependant, parce que l'individu – doté d'une rationalité interprétative – se conçoit comme tel, parce qu'il est à même de modifier du moins partiellement son image, il possède une marge de liberté inaliénable. Selon une perspective dynamique, l'agent est influencé par son passé et son environnement actuel, mais peut agir sur « qui » et « où » il sera demain.

CONCLUSION

Appréhender l'agent économique comme un individu socialement situé permet de considérer d'une tout autre façon son comportement, qui ne se résume plus au calcul optimisateur mais s'apparente à une procédure complexe et dynamique, relative à un contexte singulier mais orientée par des références collectives. L'agent est confronté à des situations d'indécidabilité qui le poussent à adopter des procédures décisionnelles multiples et substituables, influencé en cela par un environnement changeant. Acteur à part entière de ses choix, il se singularise par des appartenances multiples et interprète une pluralité de règles, toujours incomplètes. Certes, le concept de rationalité interprétative, plus réaliste mais plus complexe que celui de rationalité instrumentale, restreint le pouvoir prédictif de l'analyse économique. Cela n'atteint pas le caractère scientifique de cette dernière, qui ne peut être réduite à la capacité de formalisation (R. Boudon, 2004).

Si avec A. Sen (2005), on redéfinit le choix rationnel, au-delà de la théorie du même nom, comme l'adéquation entre les objectifs et les moyens employés pour s'en rapprocher, on peut dire que la rationalité instrumentale constitue une forme de rationalité parmi d'autres. Si l'on part du postulat de rationalité interprétative, mobilisé pour mieux comprendre le comportement de l'acteur et la coordination d'agents confrontés à une situation d'incertitude radicale, on peut soutenir que la théorie du choix rationnel est un cas particulier qui permet de schématiser le comportement d'agents confrontés à des situations simples pour lesquelles le calcul d'utilité est envisageable.

BIBLIOGRAPHIE

- ARROW K.J. [1963], « Uncertainty and the Welfare Economics of Medical Care », *American Economic Review*, vol. 53, p. 941-973.
- ARROW K.J. [2000], *Théorie de l'information et des organisations*, Dunod, Paris.
- ARROW K.J., DEBREU G. [1954], « Existence of an Equilibrium for a Competitive Economy », *Econometrica*, vol. 22, p. 265-290.
- AUGIER M., KREINER K. [2000], « Rationality, Imagination and Intelligence. Some Boundaries in Human Decision Making », *Industrial and Corporate Change*, vol. IX, n°4, p. 659-681.
- BEJEAN S., PEYRON C., MIDY F., [2001], « La rationalité simonienne : lectures et enjeux », *Economies et Sociétés, série œconomia*, n°31, p. 1703-1733.
- BOLTANSKI L., THEVENOT L. [1991], *De la justification. Les économies de la grandeur*, Gallimard, Paris.

- BOUDON R. [2004], « Théorie du choix rationnel, théorie de la rationalité limitée ou individualisme méthodologique : que choisir ? », *Journal des Economistes et des Etudes Humaines*, vol. XIV, n°1, p. 45-62.
- BOYER A. [2005], *Guide philosophique pour penser le travail éducatif et médico-social. Tome I, La loi de l'échange (2^{ème} Edition)*, Editions Eres, Ramonville.
- CADET B. [2002], « Les irrationalités décisionnelles », *Economies et Sociétés, Série Economie de l'entreprise*, n°12, p. 773-789.
- ELIADE N. [1991], *La société des individus*, Fayard, Paris.
- ETZIONI A. [1988], *The Moral Dimension: toward a New Economics*, The Free Press? New York.
- FAVEREAU O. [2003], « La pièce manquante de la sociologie du choix rationnel », *Revue Française de Sociologie*, vol. 44, n°2, p. 275-295.
- FOSS N.J. [2004], « Cognition and Motivation in the Theory of the Firm », *Journal des Economistes et des Etudes Humaines*, vol. XIV, n°1, p. 79-100.
- GERARD-VARET L.A., PASSERON J.C. (dir.) [1995], *Le modèle et l'enquête. Les usages du principe de rationalité dans les sciences sociales*, Editions de l'Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales, Paris.
- GIDDENS A. [1987], *La constitution de la société*, PUF, Paris (traduction française de *The Constitution of Society*, 1984).
- GIGERENZER G., SELTEN R. (dir.) [2001], *Bounded rationality. The adaptative tool-box*, The MIT Press, Cambridge.
- GRANOVETTER M.S. [1985], « Economics Action and Social Structure, the Problem of Embeddedness », *American Journal of Sociology*, vol. 49, n°3, p. 323-334.
- KIRMAN A., TESCHL M. [2004], « On the Emergence of Economic Identity », *Revue de Philosophie Economique*, n°9, p. 59-86.
- KOLM S.C. [1986], *Philosophie de l'Economie*, Editions du Seuil, Paris.
- KNIGHT F.H. [1921], *Risk, Uncertainty and Profit*, Harper and Row, New York
- LASSARRE D. [1995], *Psychologie sociale et économie*, Armand Colin Editeur, Paris.
- LATSIS S.J. (dir.) [1976], *Method and Appraisal in Economics*, Cambridge University Press.
- LAVOIE M. [1992], *Foundations of Post Keynesians Economic Analysis*, Edward Edgar Publishing Limited, Cheltenham.
- LESOURNE J. et al. [2002], *Leçons de microéconomie évolutionniste*, Editions Odile Jacob, Paris.
- LEVY-GARBOUA L. [2004], « Perception séquentielle et rationalité limitée », *Journal des Economistes et des Etudes Humaines*, vol. XIV, n°1, p. 63-78.
- LIVET P. [2004], « La pluralité cohérente des notions d'identité personnelle », *Revue de Philosophie Economique*, n°9, p. 29-58.
- MARCH J.G. [1994], *A Primer on Decision Making : how Decisions happen*, Macmillan, New York.
- MARCIANO A. [1999], *Ethiques de l'économie*, De Boeck et Larcier S.A., Collection ouvertures économiques, Paris.
- MUNNIER B. [2003], « Les théories récentes de la rationalité », in ALLOUCHE J. (dir.), *Encyclopédie des Ressources Humaines (2^{ème} Edition)*, Vuibert, Paris, p. 1058-1071.
- NEUMAN (Von) J., MORGENSTERN O. [1944], *Theory of Games and Economic Behaviour*, Princeton University Press.
- ORLEAN A. [2002], « Le tournant cognitif en Economie : croyances sociales et conventions », *Revue d'Economie Politique*, vol. 112, n°5, p. 717-738.
- SABOGLU M. [1994], *Rationalité et déterminisme*, Peter Lang SA, Editions Scientifiques Européennes.
- SAVAGE L.J. [1954], *The Foundations of Statistics*, John Wiley Editor, Chichester.
- SCHMIDT C. [2006], « Psychologie cognitive et analyse des décisions économiques », *Revue Française d'Economie*, vol. XX, n°3, p. 3-51.
- SEN A [2004], « Social Identity », *Revue de Philosophie Economique*, n°9, p. 7-28.

- SEN A [2005], « Why is exactly Commitment important for Rationality? », *Economics and Philosophy*, vol. 21, n°1, p. 5-14.
- SFEZ L. [1984], *La Décision* (3^{ème} Edition), PUF, Paris.
- SIMON H.A. [1955], « A Behavioural Model of Rational Choice », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 69, p. 99-118.
- SIMON H.A. [1983], *Reason in Human Affairs*, Stanford University Press.
- SIMON H.A. [1985], « Human Nature in Politics : the Dialogue of Psychology with Political Science », *American Political Science Review*, vol. 79, p. 293-304.
- STIGLER G.J. [1961], « The Economics of Information », *Journal of Political Economy*, vol. 69, p. 213-225.
- STIGLITZ J.E., WALSH C.E. (2004), *Principes d'économie moderne*, De Boeck et Larcier, Paris.
- VIVIANI J.L. [1994], « Incertitude et rationalité », *Revue Française d'Economie*, vol. IX, n°2, p. 105-146.
- WALLISER B. [1989], « Instrumental Rationality and Cognitive Rationality », *Theory and Decision*, n°27, p. 7-36.