

Comportement humain et rationalités dans les pays en développement

par

Stéphane Meignel

*Centre d'économie du développement
Université Montesquieu-Bordeaux IV - France*

Résumé

L'utilisation des outils marginalistes pour comprendre le comportement des acteurs du Sud s'est toujours heurtée à de nombreuses oppositions. La rationalité postulée par l'économie néoclassique ne conviendrait pas à l'étude de ces sociétés non occidentales. Les hypothèses psychologiques sous-jacentes (l'homo oeconomicus) seraient totalement inadaptées pour expliquer les motivations des individus. Cet article propose d'examiner ces deux critiques. Premièrement, en revenant sur la définition de la rationalité, nous mettons en évidence l'existence de deux définitions très différentes de la rationalité qui ne s'appliquent pas du tout au même domaine de recherche. Une *définition générique (formelle)* de la rationalité qui est "philosophiquement et psychologiquement neutre" [Malinvaud] : elle traduit simplement une certaine cohérence des choix. Nous démontrons d'ailleurs, en suivant les traces de Sen, que cette cohérence des choix est fort peu contraignante dans la mesure où elle est invérifiable. Mais, l'analyse marginaliste donne également des *définitions plus matérielles-concrètes (substantielles)* de la rationalité, qui assignent effectivement une vision très restrictive aux motivations humaines, dont le fameux homo oeconomicus. La dimension non psychologique du choix rationnel (définition formelle) se consacre à l'étude des interactions sociales. Tandis que la dimension psychologique du choix rationnel (définition substantielle) s'intéresse aux motivations des individus, à ce qui les fait agir. Ces deux niveaux d'analyse sont donc radicalement différents, mais ils sont souvent confondus. Dans un deuxième temps, nous montrons que l'image réductrice de l'homo oeconomicus est d'une grande fertilité explicative pour rendre compte des choix des acteurs du Sud. Il faut pour cela adapter les hypothèses satellites de nos modèles, et envisager avec plus d'attention les contextes dans lesquels les individus prennent leurs décisions. Lorsque l'on prend en compte certaines caractéristiques importantes de l'environnement extérieur des pays en voie de développement, notamment le fonctionnement très imparfait des marchés, cette démarche permet de découvrir les formes subtiles que revêtent souvent les mobiles économiques intéressés des acteurs du Sud. En effet, si la complexité et la spécificité des sociétés traditionnelles brouillent la perception des enjeux économiques élémentaires, cette économie a un pouvoir d'explication indéniable.

Abstract*

The application of marginalist instruments for understanding the behaviour of Southern individuals has always met numerous oppositions. According to them, the rationality claimed by the neo-classical theory is not convenient for studying these non-western societies and the underlying psychological hypothesis (homo oeconomicus) is completely unsuitable for explaining individual motivations. The present article proposes to examine these two criticisms. First of all, reviewing the definition of rationality, we underscore the existence of two very different definitions of "rationality", applying not at all to the same field of research. One generic (formal) definition of rationality which is "philosophically and psychologically neutral" [Malinvaud], expressing merely a certain coherence of choice. Following in Sen's footsteps, we illustrate moreover that this coherence of choices is very little constraining insofar as it is not verifiable. However marginalist analysis provides also definitions of rationality which are more concrete (substantial). They definitely ascribe a very restrictive vision to human motivation, one of them being the famous homo oeconomicus. The non-psychological dimension of rational choice (formal definition) is dedicated to the study of social interaction, whereas the psychological dimension of rational choice (substantial definition) focuses on the individuals' motivation, on what makes them act. These two levels of analysis are therefore radically different, but they are often confused. This confusion explains why many economists are getting into psychology without noticing it... Secondly, we show that the restrictive image of the homo oeconomicus still has a great explanatory fertility for conveying the choices of Southern individuals. One therefore has to adapt the satellite hypothesis of our models and envisage with more attention the context in which individuals make their decisions. By taking into account certain important characteristics of the external environment of developing countries, namely the very imperfect functioning of the markets, this approach makes it possible to discover the subtle forms taken on by the economic motives of Southern individuals. Despite the fact that the complexity and the specificity of traditional societies disturb the perception of elementary economic stakes, this approach has an undeniable explanatory power.

* Je tiens à remercier Elisabeth Hoffman pour avoir accepté d'assurer cette traduction.

“Il peut en fait paraître curieux de constater que l'interdisciplinarité est unanimement louée par les uns et les autres lorsqu'il s'agit de mettre en rapport des disciplines différentes, alors que le fait de faire appel à des paradigmes concurrents au sein d'une même discipline (ce que l'on pourrait qualifier d'intradisciplinarité) rencontre le plus souvent des attitudes de rejet idéologique.” H.Rapoport (1992), p2.

“The tools of economic analysis developed by economist in the last two centuries can be suitable used as tools of economic analysis for semisubsistence farms if the users of the tools know the assumptions upon which the tools were invented and make appropriate adjustment.” J.H.Park (1970), p208.

“Je suis au contraire convaincu que, lorsque le sociologue interprète le comportement de l'acteur comme irrationnel, c'est bien souvent qu'il y projette des données relatives à sa situation à lui, observateur.” R.Boudon(1988), p.225

Sommaire

1.	Introduction	1
1.1.	Origine et nature des critiques	1
1.2.	Une spécificité psychologique ?	1
1.3.	Présentation de la démarche	2
2.	Rationalités et comportements humains	3
2.1.	Rationalité et rationalités	3
2.1.1.	La théorie subjective de la valeur : principe de rationalité et rationalité des agents	3
2.1.2.	La théorie subjective de la valeur dans le cadre plus général des causes de l'action	5
2.1.3.	La méthode zéro	6
2.1.4.	Les deux interprétations du choix rationnel	7
2.2.	La dimension non psychologique du choix rationnel : le principe de cohérence	8
2.2.1.	Exposé et critique des hypothèses	8
2.2.2.	La rationalité limitée obéit-elle à ces axiomes	10
2.2.3.	Quelques confusions habituelles	10
2.2.4.	Quel est l'intérêt de la dimension non psychologique du choix rationnel ?	11
2.2.5.	Où en sommes-nous ?	12
2.3.	La dimension psychologique du choix rationnel	12
2.3.1.	La constitution du paradigme de l'homo oeconomicus : Entre tautologie et arbitraire ?	12
2.3.2.	Critique du comportement intéressé	13
2.3.3.	Défense du comportement intéressé	14
3.	L'importance des mobiles économiques dans les décisions des acteurs du Sud.	15
3.1.	L'importance des mobiles économiques dans une économie enchâssée	16
3.1.1.	Economie de l'affection, culture et pouvoirs politiques : quid de la logique des acteurs	16
3.1.2.	Des contraintes communautaires...manipulables	19
3.1.3.	Les logiques économiques dans le comportement des entrepreneurs africains ...	21
3.2.	Des agriculteurs à la recherche de l'efficacité	23
3.2.1.	Responsiveness versus efficiency	23
3.2.2.	L'importance de l'imperfection des marchés pour comprendre le comportement des agriculteurs	25
4.	Conclusion	27
	Références bibliographiques	27

1. Introduction

L'utilisation des outils marginalistes pour comprendre le comportement des acteurs du Sud s'est toujours heurtée à de nombreuses oppositions. La rationalité postulée par l'économie néoclassique ne conviendrait pas à l'étude de ces sociétés non occidentales. En effet, depuis sa naissance, l'économie néoclassique subit des critiques régulières de sa capacité à expliquer le réel¹. Le reproche principal concerne l'universalisme supposé de "théories fondées sur des visions bien trop sommaires de la psychologie humaine". Ce questionnement se double dans le cadre de l'étude des pays en voie de développement d'une interrogation sur la psychologie des acteurs du Sud. Si ces acteurs sont fondamentalement différents de nous, nos théories peuvent-elles réellement comprendre ces acteurs ?

Avant de présenter notre démarche qui nous permettra de répondre à ces questions, nous reprenons brièvement ces deux points.

1.1. Origine et nature des critiques

Dès le XIX^e siècle, l'école historique allemande fait trois grands reproches à l'économie classique : son universalisme, sa psychologie rudimentaire fondée sur l'égoïsme et son abus de la méthode déductive². Tchayanov, dans son étude sur les paysans russes, plaide pour une théorie économique spécifique des systèmes économiques non capitalistes. Les anthropologues substantivistes, dans la lignée d'Herskovits et Polanyi, dénie la moindre validité aux concepts économiques pour l'étude des économies primitives et archaïques.

Ces nombreuses critiques convergent vers une remise en cause de la dimension universelle de la théorie économique orthodoxe. Malgré tout, l'unanimité du constat cache la nature très différente des critiques.

Tchayanov considère, notamment, l'absence du marché du travail dans l'économie paysanne. Ainsi, si l'inexistence des salaires sape toute l'économie classique (de la notion du profit³ à celle de la rente), Tchayanov analyse le comportement des paysans russes à partir des concepts et des techniques

¹ Ses critiques sont aussi récurrentes qu'anciennes. Mais, l'évolution constante de la théorie dérouté les commentateurs. Les objections s'accumulent et se succèdent sans véritablement tenir compte des modifications et des réponses de la théorie contemporaine (Cf. infra).

² Gide, Rist [1929].

³ Cette remarque capitale sera développée dans la seconde partie de l'exposé.

relevant de la théorie de l'utilité marginale⁴.

Les historistes allemands insistent sur la nature provisoire et conditionnelle des lois économiques. L'histoire modifie les circonstances (des faits nouveaux apparaissent), la théorie ne peut donc être "comme une sorte de révélation définitive"⁵. Pourtant, ce relativisme, ainsi défini, n'est pas très contraignant. Les sciences dures sont également soumises à l'évolution. Des faits nouveaux peuvent rendre caducs les formules anciennes, des causes perturbatrices peuvent modifier les conditions de l'expérience : les lois naturelles sont donc également provisoires et conditionnelles. Même si la théorie économique n'est pas une science dure⁶, son relativisme n'est pas foncièrement différent de celle des sciences naturelles.

Les anthropologues substantivistes reprochent, comme l'école historique, l'importance dévolue au mobile du gain, même si, curieusement, les premiers considèrent pertinente cette hypothèse comportementale dans une économie de marché. Pour eux "les relations sociales de l'homme englobent, en règle générale, son économie. L'homme agit, de manière, non pas à protéger son intérêt individuel à posséder des biens matériels, mais de manière à garantir sa position sociale, ses droits sociaux, ses avantages sociaux (...) le système économique sera géré en fonction de mobiles non économiques"⁷. On retrouve ainsi le programme du Mouvement anti utilitarisme en sciences sociales (MAUSS) pour qui l'économie, et même l'économie des pays développés à économie de marché, est enchâssée dans le social et obéit principalement aux règles de réciprocité, de redistribution⁸.

1.2. Une spécificité psychologique ?

Héritage paradoxal de la philosophie de la décolonisation⁹, on impute également souvent une

⁴ L'attitude de Tchayanov illustre bien la possible coexistence d'une intradisciplinarité. En effet, s'il avoue s'être directement inspiré des travaux de l'école autrichienne sur la théorie subjective de la valeur, il se défend d'en être un épigone. Cette analyse est réservée à l'analyse microéconomique dont il est, selon Tchayanov, totalement impossible de déduire le système macroéconomique qui reste le domaine naturel de l'analyse marxiste. Malgré le contexte politique très particulier de cette époque, cette argumentation semble conforme aux vues profondes de Tchayanov, qui fut l'une des têtes pensantes de la politique agricole des années de la N.E.P. Tchayanov fut arrêté en 1930 et exécuté le 20 mars 1939.

⁵ Gide, op-cit., p.465.

⁶ Même si elle s'en est rapprochée, le mouvement paraît achevé [Malinvaud 1995].

⁷ Polanyi [1983], pp.74-75.

⁸ On aura reconnu l'économie du don analysé par Mauss [1923].

⁹ Telle que la caractérise Finkelkraut [1987]. On peut également se reporter à la thèse de Poncelet [1993].

spécificité psychologique à l'homme africain. L'homo africanus est par nature très différent de l'homo occidentalis : la psychologie de l'homo oeconomicus est alors complètement inadaptée à la description du ménage africain. On peut s'étonner de la présence de cette affirmation récurrente en sciences sociales alors que l'anthropologie moderne semble plutôt insister sur la nature universelle de l'homme, comme en témoigne l'examen critique de travaux antérieurs d'anthropologie culturelle¹⁰.

Cette controverse s'est merveilleusement illustrée dans le passé par les enjeux de la politique de colonisation. Si le colonialisme s'est servi d'idéologies contradictoires ou incompatibles pour justifier une politique qui est restée constante dans ses grandes lignes¹¹, deux grands types de colonisation s'opposaient. D'un côté, les assimilationnistes revendiquaient l'universalisme de l'humanité pour défendre les politiques d'assimilation. De l'autre côté, les associationnistes, relativistes par excellence, défendaient à l'instar de Léopold de Saussure la différence irréductible¹². Le titre de l'ouvrage de Raoul, "le non civilisé et nous: différence irréductible ou identité foncière ?", résume bien ces différentes conceptions.

Cette résurgence de la "mentalité primitive"¹³ a donné lieu à un ouvrage édifiant de "psychologie économique africaine"¹⁴ où l'on doute même des capacités de calcul de l'africain... Plus récemment, Diallo [1996], en se référant explicitement à Binet, se demande si la psychologie africaine¹⁵ n'engendrerait pas des comportements spécifiques qui rendraient ainsi les politiques économiques inopérantes. L'essai de Diallo n'emprunte pas principalement, heureusement, les voies spécieuses de Binet. Il insiste pour replacer le comportement des agents économiques africains dans leur contexte social. L'individu n'agit que par rapport à un ensemble de référence vis à vis duquel il se situe. Ce polytechnicien sénégalais rejoint ainsi les critiques plus traditionnelles sur la nature non égoïste de l'homme.

Peyrefitte [1995] propose pourtant une

systématisation de l'étude des comportements et des mentalités (l'éthologie) des différentes communautés humaines pour expliquer le ressort du développement. Le danger d'une telle approche est double. Premièrement, on peut très vite aboutir à un "discours spéculatif et invérifiable, lorsqu'il n'est pas purement et simplement circulaire, c'est-à-dire que la seule preuve de la mentalité postulée, c'est les données même que ce postulat est censé nous aider à comprendre"¹⁶. Deuxièmement, seule la stabilité des comportements justifie l'analyse en termes de mentalité (par opposition aux contenus des croyances). L'éthologie manque alors totalement l'explication de l'évolution des mentalités, qui correspond à l'invocation d'une causalité mécanique irréductible¹⁷.

Lloyd, lui, désire en finir avec les mentalités. Il affirme : "...en conclusion...notre enquête, pour faire quelques progrès dans la compréhension, doit viser un autre but de caractérisation des mentalités en tant que telles, que ce soit celles d'une société dans son ensemble ou des groupes qui la composent. Certes, des discours et des comportements, et même des actions isolées et des énoncés isolés posent souvent de graves problèmes d'intelligibilité, par delà les cultures et les époques, et même de nos jours au sein de notre propre culture. Mais si nous ne voulons pas nous tromper sur les problèmes eux-mêmes, nous devons commencer par examiner les contextes (...) les particularités"¹⁸. En tant que réponse aux croyances et aux pratiques apparemment irrationnelles, "le recours à une mentalité particulière apparaît en soi excessif et empêche l'attention de se fixer sur des champs de recherche qui semblent plus prometteurs"¹⁹.

1.3. Présentation de la démarche

Si l'hypothèse d'une spécificité psychologique africaine nous paraît devoir être abandonnée, nous ne pouvons négliger les reproches sur la conception trop étroite des motivations humaines postulées par la théorie économique. Quelles hypothèses psychologiques retient la théorie économique ?

¹⁰ Brown [1991] ; Buss [1994].

¹¹ Todorov [1989].

¹² C'est dans le droit des indigènes que cette différence prenait sa plus grande et concrète signification.

¹³ Lévy-Bruhl [1922]. On rappelle que Lévy-Bruhl ne croyait plus trop, à la fin de sa vie, à l'existence d'une mentalité primitive (cf. Lloyd et Boudon, *ibid.*). Cependant, cette idée d'une différence irréductible demeure très fortement ancrée dans nombre d'études sur les pays en voie de développement. Elle en constitue souvent la matrice souterraine et inconsciente.

¹⁴ Binet [1970].

¹⁵ On peut s'interroger sur cette hypothèse implicite d'une spécificité commune à l'ensemble des Africains...

¹⁶ Lloyd [1996], p.215.

¹⁷ Pour Peyrefitte il est révélateur que l'analyse des mentalités se résume à l'évolution de l'histoire de la pensée officielle. Il n'est envisagé aucune distance entre les règles proclamées, prescrites et les comportements effectifs. En fait l'éthologie de Peyrefitte s'apparente à la lente maturation intellectuelle des élites politiques vers la confiance accordée à la liberté individuelle.

¹⁸ *ibid.*, p.28-29.

¹⁹ *ibid.*, p.214.

Pour commencer, il nous faudra revenir sur la définition de la rationalité. Cette définition ne nous paraît absolument pas réductible à la simple recherche de l'intérêt personnel. Lewin rappelle opportunément que les racines de ce débat se trouvent dans la controverse sur "la déclaration d'indépendance de l'économie" (vis-à-vis de la psychologie) qui a suivi le passage de la théorie de l'utilité cardinale à la théorie de l'utilité ordinale. Hicks et Allen, pensaient en effet avoir épuré la théorie ordinale de Pareto des derniers vestiges de la théorie de l'utilité cardinale en introduisant notamment le concept de taux marginal de substitution. Si Lewin reconnaît ainsi que la théorie ordinale de l'utilité est indépendante de toute psychologie hédoniste²⁰, elle affirme qu'il existe tout de même une "psychologie ordinaliste". Elle définit cette psychologie ordinaliste par le fait que les individus agissent intentionnellement, ce qui signifie, pour elle, réellement quelque chose. Nous aurons l'occasion d'approfondir et de nuancer ce point de vue.

En effet, il existe, selon nous, une *définition générique (formelle)* de la rationalité qui est "philosophiquement et psychologiquement neutre", elle traduit simplement une certaine cohérence des choix²¹. Cette cohérence des choix reste au demeurant fort peu contraignante dans la mesure où elle est invérifiable, ce que nous démontrerons. A contrario les *définitions plus matérielles (substantielles)* de la rationalité imposent souvent, elles, une vue restrictive des comportements humains, dont le fameux homo oeconomicus.

Il est primordial de distinguer ces deux niveaux d'analyse. C'est à la mise en évidence de cette distinction et à l'intérêt respectif de ces deux définitions que nous consacrons notre première section. Nous verrons alors que pour comprendre le comportement concret des acteurs du Sud, l'analyse économique doit retenir une définition matérielle de la rationalité.

Hugon propose alors de rejeter le modèle de l'homo oeconomicus et d'utiliser "la théorie des choix individuels en situation d'information imparfaite et asymétrique ou la théorie des droits de propriété et des contrats explicite ou implicite et le rôle des règles et des conventions dans un univers incertain"²². Sans nier l'intérêt et la fécondité de tels raffinements de l'analyse économique, notamment pour l'étude des droits de propriétés et d'accès à la terre²³, notre

propos sera de montrer, dans une seconde section, toute la pertinence d'une analyse marginaliste traditionnelle (où l'individu est d'abord perçu comme un homo oeconomicus) pour saisir les motivations économiques des acteurs du sud. Lorsque cette analyse prend en compte certaines caractéristiques importantes de l'environnement extérieur, notamment le fonctionnement très imparfait des différents marchés, cette démarche permet de découvrir les formes subtiles que revêtent souvent les mobiles économiques intéressés des acteurs du sud.

2. Rationalités et comportements humains

2.1. Rationalité et rationalités

Adams, comme Hugon, qui s'interroge sur la rationalité des comportements des paysans, nous incite à reconnaître la pluralité de la notion de rationalité. Viviani rappelle que Elster recensait plus de vingt significations différentes susceptibles de s'appliquer à la notion de rationalité en économie. La rationalité est donc une notion polythétique²⁴.

On peut très bien donner une définition générique de la rationalité, comme adaptation des moyens disponibles aux fins²⁵. Mais il existe alors différents modèles spécifiques fondés sur des hypothèses particulières relatives à l'interprétation des termes fins, moyens, adaptation²⁶.

2.1.1. La théorie subjective de la valeur : principe de rationalité et rationalité des agents

Selon une interprétation usuelle, l'économie est indifférente aux buts ultimes de l'action. "C'est une science des moyens, non des fins"²⁷. La théorie subjective de la valeur s'interdit de juger les fins poursuivies par chaque individu. La seule rationalité que l'on peut alors évoquer concerne, non pas les fins elles-mêmes, mais uniquement les moyens d'atteindre des fins déjà données.

Mises poursuit son raisonnement et définit ainsi des moyens rationnels : ils "sont déterminés par une considération raisonnée de la dépense et du

²⁴ Boudon [1992].

²⁵ C'est "la rationalité de correspondance" dont parle Sen [1986]. Cette rationalité peut être complétée par une "rationalité de réflexion", c'est-à-dire une réflexion sur ce qu'on devrait souhaiter, estimer ou rechercher. Cette dernière rationalité nécessite de porter un jugement de valeur sur les fins poursuivies.

²⁶ Mongin [1984].

²⁷ Mises [1985], pp.17

²⁰ On évitera ainsi certains malentendus sur la notion de rationalité : il ne faut pas opposer, par exemple, un principe de plaisir au calcul rationnel à l'instar de Binet (op-cit, p.192).

²¹ Malinvaud [1982], p.20.

²² Hugon [1993], p.57.

²³ Cf. Lambert, Sindzingre [1995].

résultat"²⁸. Il serait erroné de comprendre cette adéquation des efforts au résultat comme un principe de nécessaire efficacité. Car, pour Mises il est tout aussi faux de juger les fins que de porter un jugement de valeur sur l'opportunité et l'adéquation du procédé appliqué : "C'est un fait que la raison humaine n'est pas infaillible, et que l'homme se trompe souvent dans le choix et l'application des moyens. Une action non appropriée à la fin poursuivie déçoit. Une telle action est contraire à l'intention qui la guide, mais elle reste rationnelle, en ce sens qu'elle résulte d'une délibération, raisonnable encore qu'erronée, et d'un essai, bien qu'inefficace, pour atteindre un objectif déterminé"²⁹. L'action ne peut donc jamais être irrationnelle. C'est ce qu'affirme d'ailleurs Mises, pour qui tout ce qui n'est pas une action³⁰ est une réponse réflexe.

Avec une telle définition, la notion de rationalité perd, a priori, beaucoup de son intérêt. On peut ainsi admettre que les individus agissent au gré de leurs fantaisies "sans pour autant s'écarter de la rationalité, on perd [alors] en possibilité de prédiction ce que l'on gagne en réalisme"³¹. La rationalité économique n'est alors pas plus une théorie positive qu'une théorie normative.

En fait, cette définition, peu satisfaisante, fait appel à deux notions différentes de rationalité. Il faut distinguer, comme nous l'incite l'épistémologie popperienne, le principe de rationalité et la rationalité des agents³².

Le principe de rationalité correspond à une condition d'intelligibilité³³. En clair cela revient à dire que toute action humaine est compréhensible. Pour Popper, il n'est jamais souhaitable de traiter ce principe comme réfuté car il ne faut jamais renoncer à comprendre. Il faut poser par principe que les agents ont toujours de bonnes raisons d'agir, on peut ainsi "rendre manifeste et évident ce qui était caché et inconnu avant"³⁴. Sous son apparence anodine, ce principe est d'une importance méthodologique déterminante³⁵.

Pour Mises la rationalité des agents n'a pas un sens très exigeant. Les agents, après délibération, font toujours ce qu'ils estiment adéquat pour soulager l'insatisfaction qui les pousse à agir. On peut résumer

ainsi cette proposition : un comportement rationnel est un comportement précédé d'une délibération, les individus font toujours ce qu'ils pensent être le meilleur pour eux.

La rationalité des agents, ainsi définie, se heurte alors à deux critiques principales.

Premièrement, Sen critique depuis longtemps cette conception d'un rapport parfait entre choix et préférence. Il introduit les notions de compassion et d'engagement. Si la compassion n'entraîne pas de différence entre le bien-être de l'individu et sa prise en compte des autres (sa satisfaction est corrélée avec la satisfaction des autres individus), l'engagement "remet en cause l'hypothèse fondamentale selon laquelle une option choisie doit être meilleure que les autres pour la personne qui la choisit"³⁶. Il y a une distance irrémédiable entre le choix personnel et le bien-être personnel. Par morale personnelle, on peut très bien accepter de se faire couper la tête (c'est l'exemple de Sen) . . .

Si Sen reconnaît la subversion de son argumentation, il n'en exagère pas la portée puisqu'il concède que la question de l'engagement est surtout importante pour les biens dits publics.

On peut aussi tenter de défendre, avec Mises, cette adéquation entre préférence et action. Les objectifs des individus sont totalement subjectifs et ils sont bien libres de ne pas agir en fonction de leur intérêt personnel et de se fixer d'autres objectifs, plus moraux³⁷. Pour Mises, comme pour Hume, l'action est tout simplement guidée par la recherche d'un avantage, que celui-ci soit observable ou non observable, objectif ou subjectif³⁸.

Mais il existe une autre critique fondamentale de l'approche de Mises. Pour nombre d'anthropologues et de sociologues, il existe des actions irrationnelles parce que l'homme qui choisit est un sujet social gouverné par des croyances totémiques. Il

³⁶ Sen [1977], p99.

³⁷ Dans leur article récent sur la nature de l'homme, Jensen et Meckling (1994) plaident pour un modèle de l'homme ("The Resourceful, Evaluative, Maximising Model") très proche de celui défendu par Mises. Ils défendent, certes, une vision de la nature humaine très inventive et calculatrice. Mais la défense du REMM s'apparente surtout à la quête incessante des très bonnes raisons qui poussent les individus à agir (qui vont de la maximisation de la réputation, honneur, moralité, à la maximisation du compte en banque . . .). C'est pour eux le seul modèle véritablement adéquat en Sciences sociales.

³⁸ Sen critique en fait implicitement la vision totalement subjective du bien-être que retiennent le plus souvent les économistes. Sen oppose ainsi la notion de bien-être à la qualité "d'agent" des individus [Sen 1990]. Outre que l'on peut avoir été éduqué à apprécier un sort peu enviable (il faut dépasser la satisfaction mentale de l'opprimé, ce que ne permet pas la théorie subjective de la valeur), cette vision interdit toute comparaison interpersonnelle d'utilité et restreint l'économie du bien-être à de bien pauvres résultats [Sen 1986].

²⁸ *ibid.*, p.19.

²⁹ *ibid.*, p.23.

³⁰ Pour Mises le terme action rationnelle est un pléonasme.

³¹ Lagueux [1993], p.21.

³² Rosier [1993].

³³ Lagueux [1993].

³⁴ Mises, *ibid.*, p.43. Notre interprétation, très personnelle, identifie le raisonnement aprioristique de Mises au principe de rationalité de Popper.

³⁵ Cf. notre réflexion sur le principe zéro de Popper.

peut être le pantin de forces qui sont étrangères à sa volonté individuelle. Le primitif prélogique est dominé par sa mentalité. Or Mises nie, à partir des travaux mêmes de Lévy-Bruhl, cette assertion. Comme Lloyd³⁹, il soutient que seul le contenu de leurs croyances diffère du contenu de nos pensées : “la structure logique est la même des deux côtés”⁴⁰. Il cite Lévy-Bruhl : “l’esprit primitif, comme le nôtre, est avide de trouver les raisons de ce qui arrive, mais il ne les cherche pas dans la même direction que nous”⁴¹, le primitif a ses raisons qu’il considère, sans doute à tort, adaptées mais c’est ce qui le fait agir. On en revient donc à la théorie subjective de la valeur : aucune action n’est irrationnelle.

2.1.2. *La théorie subjective de la valeur dans le cadre plus général des causes de l’action*

Dans son stimulant ouvrage sur l’art de se persuader des idées douteuses, fragiles ou fausses, Boudon propose une très intéressante typologie des modèles explicatifs “des puissances qui nous portent à consentir”⁴². Cette analyse permet de réunir les théories irrationnelles de Lévy-Bruhl, entre autres, et l’action rationnelle au sens de Mises.

Par souci d’exhaustivité, il distingue bien deux grands types de causes d’adhésion aux idées. Les modèles de type I regroupent les modèles où les causes de l’action sont des raisons : les agents agissent en fonction de motivations personnelles raisonnées. Les modèles de type II rassemblent les modèles où les causes de l’action ne sont pas des raisons : les agents sont mûs par des mobiles extérieurs à leur propre volonté (nous reprenons ce cadre d’analyse dans le schéma 1 sur la taxinomie des causes de l’action).

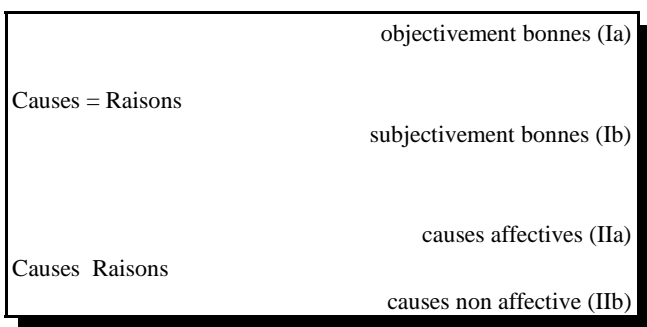


Schéma 1 : Taxinomie des causes de l’action (Source : Boudon 1992, p.46)

Pour comprendre la distinction entre les raisons objectivement bonnes et les raisons subjectivement bonnes, Boudon reprend une définition de Simon : “en un sens large, [la notion de] rationalité dénote un style de comportement approprié pour la réalisation de buts donnés dans les limites imposées par certaines conditions et contraintes. (...) Les conditions et contraintes dont il est question dans la définition générale peuvent être des caractéristiques objectives de l’environnement externe au sujet confronté à un choix, elles peuvent être des caractéristiques perçues, ou elles peuvent être des caractéristiques de l’organisme lui-même que celui-ci traite comme fixées et échappant à son contrôle. La démarcation entre le premier cas et les deux autres est quelquefois tracée à l’aide de la distinction entre rationalité objective d’un côté et rationalité subjective ou limitée, de l’autre.”⁴³

Cette distinction n’est pas exempte de tout reproche. Le terme de rationalité objective fait disparaître implicitement toute référence au sujet. Or toute décision, aussi fondée soit-elle, implique les préférences de l’individu. Ainsi par exemple, l’arbitrage travail-loisir est bâti sur des considérations extérieures (la rémunération du travail), mais aussi et surtout sur l’évaluation subjective de la pénibilité du travail et de l’utilité du revenu.

Pour autant, on peut facilement admettre que certains individus obéissent à des raisons très discutables, qu’ils considèrent cependant comme bonnes. Pour Boudon, les hommes ont souvent de bonnes raisons de se tromper car toute argumentation est plongée dans un cadre implicite, même l’argumentation scientifique⁴⁴. Ces propositions implicites peuvent aboutir rapidement à des idées fausses. Ces raisonnements s’insinuent facilement dans notre esprit parce qu’ils sont utiles et, la plupart du temps, fiables. Il s’agit principalement de la clause “ceteris paribus” (fixité des facteurs variables) et de l’induction⁴⁵, dont nous ne voyons pas justement les conditions implicites de validité.

Dans le domaine scientifique, les objections adressées par le réel au modèle font apparaître les hypothèses sous-jacentes du modèle originel dont le modélisateur ne soupçonnait pas la présence, ce qui suscite alors le développement d’hypothèses correctrices. Dès que ces hypothèses implicites sont explicitées, la validité de la théorie, qui est

⁴³ H.Simon [1982], *Models of Bounded Rationality*, Cambridge, MIT Press, cité in Boudon [1992], pp.373-374.

⁴⁴ Boudon illustre de façon éclatante ce point en développant, notamment, le modèle de compétition politique de Hotelling.

⁴⁵ Pour de plus amples détails on se référera avec plaisir à l’oeuvre de Boudon (op-cit) qui en donne de très ludiques exemples (cf. notamment la promenade en montagne).

³⁹ cf. 1.2 Une spécificité psychologique ?

⁴⁰ Mises, *ibid.*, p41.

⁴¹ Lévy-Bruhl [1923], *Primitive Mentality*, p. 437 in Mises, *ibid.*, p. 42.

⁴² Pascal, cité in Boudon, *ibid.*, p.21.

conditionnée par la conformité de ses hypothèses au réel, peut être réellement examinée. Plus une hypothèse est naturelle, moins elle est clairement formulée et moins sa pertinence dans d'autres contextes est assurée. Les dérapages pseudo-scientifiques sont d'autant plus probables que ces hypothèses implicites ne sont pas perçues. Nous verrons par la suite combien les remises en cause abusives de la rationalité des comportements ont permis de perfectionner et de mieux expliciter les bases de la théorie économique⁴⁶.

En résumé, on peut préciser les notions précédentes de rationalité objective et subjective. La rationalité objective correspond à l'appréciation, par le sujet, de son action sur la base de données et de raisonnements corrects, objectifs. La rationalité subjective correspond à l'évaluation, par le sujet, de son action sur la base de données et de raisonnements incorrects mais considérés comme valides, car rigoureusement (bien que faussement) établis. Son acte est délibéré et personnellement fondé.

Les causes qui ne sont pas des raisons peuvent être de deux sortes. Dans le cadre des causes affectives, l'individu est gouverné par ses passions : la jalousie d'Othello lui fournit des justifications alibis au meurtre de Desdémone. Il agit contre sa raison qui est "la dupe de son cœur". Dans la catégorie des causes non affectives, on retrouve des éléments très différents (substance chimique, transcendance culturelle) qui ont tous en commun d'expliquer les réactions humaines par un déterminisme extérieur à l'homme. Les substances chimiques (des psychotropes, par exemple) influencent notre comportement en dehors de notre volonté. Les théories ethniques de la nationalité, comme dans une certaine mesure la philosophie de la décolonisation, détruisent, elles aussi, l'idée de l'homme comme sujet autonome⁴⁷. L'homme devient le champ d'action de forces ou de structures qui échappent à son appréhension consciente. Il existe une transcendance culturelle, l'homme est articulé par sa communauté d'appartenance (On reconnaît là encore le schéma de la mentalité primitive). En somme les modèles de type II correspondent aux explications irrationnelles.

2.1.3. La méthode zéro

Devant la multitude des causes de l'action proposée, on est tenté d'adopter la "méthode zéro" de

Popper. La démarche de Boudon nous y incite de façon implicite : "la légitimité des sciences humaines se joue dans une large mesure sur leur capacité de substituer à des explications spontanément irrationnelles des explications rationnelles"⁴⁸.

La méthode zéro, comme nous le rappelle Mongin [1984], consiste à élaborer un modèle à partir de l'hypothèse forte de rationalité complète (les agents ont des raisons objectivement bonnes), puis à estimer l'écart entre le comportement effectif et le comportement postulé par le modèle et à recommencer la modélisation en formulant des hypothèses de rationalité moins restrictives pour expliquer les écarts subsistants afin de parvenir au fameux "point zéro". Cette méthode correspond à la méthode des idéaux-types de Weber où le modèle explique la réalité par hypothèses de moins en moins restrictives sur la rationalité jusqu'à l'apparition d'un résidu ultime qui se résorbe dans l'invocation d'une causalité mécanique, psychologique ou physiologique (les causes affectives ou non affectives).

Mais, Mongin expose cette méthode pour la rejeter. Il n'existe pas, pour lui, de hiérarchie des modèles de rationalité. En effet, il est nécessaire pour établir ce classement de "a) donner un sens normatif déterminé à la rationalité ; b) se servir de ce sens normatif pour classer les modèles en 'plus' ou 'moins' rationnels"⁴⁹.

Pour Mongin, il est alors impossible de hiérarchiser ces différents modèles puisque chacune des approches "a quelque raison à se présenter à la fois comme normative et positive ; il n'y a pas de sens à dire en général que l'une est plus rationnelle que l'autre"⁵⁰. Cette analyse pose deux problèmes d'interprétations.

Premièrement, le dualisme de Mongin se fonde sur la comparaison de la théorie de l'utilité espérée et de la théorie simonienne de la rationalité limitée. La théorie de l'utilité espérée a l'avantage de prendre en compte l'incertitude. Elle demeure néanmoins une représentation du comportement humain aux hypothèses beaucoup plus fortes et contestables que la théorie du consommateur en avenir certain⁵¹. Allais a, en effet, pleinement raison de rejeter la normativité de la théorie de l'utilité espérée : "l'erreur fondamentale de toute l'école américaine, c'est de négliger directement et inconsciemment, la dispersion des valeurs psychologiques"⁵². Un individu prudent préfère une

⁴⁶ Si la réponse du producteur au prix est, elle, sans ambiguïté, la réponse de l'offre individuelle aux prix est a-priori indéterminée lorsqu'on prend bien en compte la double nature du ménage agricole qui est à la fois producteur et consommateur.

⁴⁷ Finkelkraut [1987] rappelle tous ces éléments dans son passionnant essai sur la défaite de la pensée.

⁴⁸ Boudon [1992], p.380-381.

⁴⁹ Mongin, *ibid.*, p.58.

⁵⁰ Mongin, *ibid.*, p.58. Cette argumentation lui permet de conclure à l'irréductibilité des approches simoniennes et optimisatrices.

⁵¹ Allais [1953], Arrow [1987].

⁵² Allais [1953], p.544.

moindre espérance mathématique de valeurs psychologiques et ne pas risquer d'être ruiné, qu'une espérance mathématique plus élevée mais le risque d'être ruiné. On ne voit pas bien en quoi cette attitude devrait être qualifiée d'irrationnelle. C'est pourquoi, nous examinons la question, de la rationalité du comportement, uniquement sous l'angle de la rationalité en univers certain. De plus, notre analyse des ménages agricoles néglige totalement l'incertitude⁵³.

Deuxièmement, la théorie du choix rationnel ne postule pas, contrairement à ce que pense Mongin, un "sens normatif déterminé à la rationalité". Dans sa forme générale, elle postule simplement que les acteurs ont de bonnes raisons d'agir comme ils le font⁵⁴. Ces différentes raisons ne sont ni précisées ni hiérarchisées. Cette confusion provient, en fait, de l'existence des deux notions de rationalité que nous avons initialement distinguée et que nous nous proposons maintenant d'examiner plus longuement.

⁵³ Même si pour Hugon et alii [1995], l'incertitude est la caractéristique par excellence de l'environnement africain, celle qui explique les stratégies choisies par les agents. Nous n'investissons pas cette voie pour trois raisons. Premièrement, entendue comme caractéristique originale de l'environnement africain, l'incertitude paraît toute aussi forte dans les pays développés. Deuxièmement, l'importance dévolue à cette hypothèse masque souvent l'importance d'autres éléments très pertinents pour comprendre les comportements. Son raffinement théorique et analytique ne semble pas toujours apporter un surcroît d'explication par rapport à l'analyse plus fruste du maximisateur habituel. Ces deux hypothèses sont d'ailleurs très rarement testées l'une contre l'autre, et souvent l'objectif de l'autosuffisance alimentaire se justifie aussi totalement sur le plan de la logique économique [cf. infra]. Néanmoins, les travaux de Fafchamps [1993] sur les décisions de travail des ménages burkinabè ont montré la supériorité de la prise en compte de l'incertitude (modèle stochastique) par rapport à l'absence de sa prise en compte (modèle déterministe). Troisièmement, notre approche n'est pas dogmatique et ne vise pas à dénier toute pertinence à ces approches alternatives. Notre parti pris est un postulat méthodologique pour envisager toutes les implications d'une approche économique élémentaire, en faisant varier les hypothèses satellites mais en conservant le cœur de l'argumentation néoclassique.

⁵⁴ On rejoint ici la définition ostensive de la rationalité de Boudon : "sont rationnels un comportement ou une croyance Y dont on peut dire "le sujet X a de bonnes raisons de faire (de croire) Y, car ..."; sont irrationnels un comportement ou une croyance dont on peut dire "le sujet X n'a pas de raisons de faire (de croire) Y, mais ...". Les définitions formelles de la rationalité sont obtenues en opérant une réduction en général indésirable du contenu du concept." [Boudon 1992, p.374]. On se rapproche ici de l'analyse de Mises tout en reconnaissant la possibilité d'actions irrationnelles. Ces dernières n'ont cependant qu'un statut provisoire puisqu'elles ne restent irrationnelles que le temps de les comprendre, de les rationaliser. L'homme de sciences ne doit jamais abandonner l'ambition de les expliquer par des causes qui sont des raisons. Cette définition réintroduit ainsi le principe de rationalité au cœur même de la rationalité des agents . . .

2.1.4. Les deux interprétations de la théorie du choix rationnel

La réduction par Mongin de la rationalité optimisatrice à la théorie de l'utilité espérée aboutit à la négation d'une des deux dimensions de la théorie du choix rationnel. Or, on ne peut assimiler ces deux conceptions.

Dans son *sens formel*, la rationalité correspond à la *recherche d'un avantage* (on peut ainsi parler de rationalité optimisatrice). Mais la signification précise de la notion d'avantage est laissée à la totale discrétion de l'individu : on est dans le cadre de la théorie subjective de la valeur. Cette définition peut donc s'apparenter à un postulat méthodologique : le principe de rationalité de Popper. On se trouve dans le cadre de la logique du choix économique, dans cette logique "choisir devient une expérience subjective. Les alternatives du choix aussi bien que leurs évaluations respectives existent seulement dans la tête des décideurs"⁵⁵. Cette théorie logique n'a alors aucun sens normatif ou prédictif pour les décisions individuelles. Elle est totalement muette sur les ressorts psychologiques qui animent la nature humaine.

Cependant, la théorie économique fait également appel à une *conception matérielle (concrète ou substantielle)* de la rationalité où la rationalité correspond à la *spécification d'un avantage*. On cherche alors à expliquer les motivations qui ont poussé à agir, dans tel ou tel sens. La rationalité a alors un sens objectif : c'est la maximisation de tel ou tel avantage observable.

Devant cette dichotomie des interprétations, nous proposons, non pas de donner raison à l'une ou à l'autre des parties mais, d'explicitier pourquoi ces visions contradictoires sont toutes aussi correctes l'une que l'autre. En fait, chacune des interprétations se consacre à l'explication de phénomènes totalement distincts. Ainsi, après avoir nié le caractère psychologique de la théorie du choix rationnel, Ferejohn et Satz [1994] reconnaissent pourtant que "le choix d'une perspective ou d'une autre ne nous est pas dicté par une assertion fondatrice concernant l'essence de ce qu'est une bonne explication, mais plus pragmatiquement, en tenant compte de la nature de la question qui est posée et de l'objectif qui est poursuivi"⁵⁶.

Approfondissant ce thème, qui nous paraît essentiel, nous proposons la distinction suivante. Alors que la dimension psychologique du choix rationnel s'intéresse aux motivations des individus, à ce qui les fait agir (on explique l'action individuelle),

⁵⁵ Buchanan [1969].

⁵⁶ Ferejohn et Satz [1994], *ibid.*, p.109.

la théorie non psychologique (ou externaliste) du choix rationnel se consacre à l'étude des interactions sociales. Buchanan, dans un texte aujourd'hui trop méconnu, distinguait la logique du choix économique, théorie "générale mais vide"⁵⁷, de la science abstraite du comportement, théorie "non générale mais opérationnelle".

Les définitions matérielles (concrètes) de la rationalité ne s'attaquent donc qu'à des aspects particuliers des motivations de l'action individuelle. C'est alors uniquement sur l'importance de ces dits motifs que les débats portent le plus souvent. Dans la modélisation concrète du comportement, on retient souvent une dimension psychologique très restreinte des individus. Les théories peuvent légitimement s'opposer.

Dans la conception formelle du choix rationnel, on ne fait aucune hypothèse psychologique sur les individus dont on ne cherche pas à expliquer le comportement. On peut alors, à juste titre, prétendre que la théorie de l'équilibre général repose sur une dimension non psychologique du choix rationnel. Elle est en tout point conforme à la théorie subjective de la valeur. Elle ne présuppose rien sur les motivations des acteurs, si ce n'est que leurs actions obéissent à des règles de cohérence afin de pouvoir être ordonnées. Ces deux approches différentes du choix rationnel⁵⁸ peuvent coexister car elles ne s'appliquent pas au même domaine de recherche. C'est ce que nous tentons de démontrer en examinant successivement la dimension non psychologique et la dimension psychologique du choix rationnel.

2.2. La dimension non psychologique du choix rationnel : le principe de cohérence

La théorie de l'équilibre général analyse les fonctions de demandes globales à partir du comportement rationnel des individus. Elle repose implicitement sur la théorie subjective de la valeur. Sa définition de la rationalité exige simplement que le

choix des agents satisfasse certaines propriétés de cohérence afin de pouvoir interpréter leurs choix comme résultant d'un processus maximisateur : on peut ordonner l'ensemble de consommation. Pour obtenir un préordre et pouvoir traduire cet ensemble ordonné par une fonction (d'utilité) continue, on doit poser quatre conditions sur le choix des agents. Dans un premier temps, nous démontrerons que ces conditions, si elles ne sont pas considérées comme tautologiques, ne peuvent pas correspondre à une vision subjective du choix des individus. Nous discuterons alors de l'intérêt d'une telle démarche.

2.2.1. Exposé et critique des hypothèses

Trois hypothèses sont nécessaires pour établir un préordre complet⁵⁹ : la réflexibilité (H1), la transitivité (H2), l'ordre est total (H3). La théorie des préférences révélées propose des conditions logiquement équivalentes à ces conditions⁶⁰, c'est pourquoi nous ne les examinerons pas.

L'hypothèse de réflexibilité permet simplement de ne pas exclure un élément de X, l'ensemble des choix, en dehors de sa propre classe d'indifférence. Cette spéculation est triviale et ne pose pas de problème.

Par contre, la validité de l'hypothèse de transitivité est fréquemment remise en question. On lui reproche d'être ou triviale ou incomplète ou fautive⁶¹. Cette proposition est triviale si la transitivité des choix est une propriété instantanée : "Il est physiquement impossible qu'il en soit autrement"⁶², on ne peut à la fois choisir A et C. De plus, le passage du temps rend en fait très difficile de dissocier incohérence et évolution des goûts, l'axiome est alors incomplet (la transitivité doit être observée pour quel laps de temps?). Si H2 implique la transitivité des choix quel que soit l'horizon de temps, cette proposition est assurément fautive.

L'examen de choix non simultanés pose en effet de redoutables problèmes logiques. En effet, il n'y a pas de moyen de déterminer si une fonction de choix est ou non cohérente sans se référer à quelque chose d'externe au comportement de choix⁶³, à moins de supposer la proposition a-priori vraie, c'est à dire tautologique. En effet, si en t_0 on préfère A à B, et si en t_1 on choisit B à A, il faut pour parler d'incohérence supposer que les contextes des choix

⁵⁷ Ce qui ne veut pas dire inutile, cf. infra.

⁵⁸ Hugon [1995] distingue trois types de rationalité : la rationalité substantive, la rationalité limitée et enfin la rationalité contextuelle. Il n'est pas, selon nous très judicieux de créer le pléonaste de rationalité contextuelle. Une définition, même très large, de la rationalité doit au moins correspondre à la notion de rationalité de correspondance dont parle Sen. Cette expression maladroite fait implicitement référence à la sociologie contemporaine des logiques de l'action et à l'approche de la rationalité procédurale pour lesquelles la rationalité de l'acteur n'existe pas en soi, indépendamment de la situation à laquelle il est confronté. La sociologie des organisations insiste ainsi sur l'épaisseur sociale de l'acteur et sur le contexte institutionnel des situations. Ces considérations s'intègrent sans mal, selon nous, dans le cadre général des causes de l'action.

⁵⁹Pour une présentation plus formalisée, on peut se reporter au manuel de Malinvaud [1982].

⁶⁰Pour examiner la congruence de ces différentes conditions, on peut se reporter aux travaux de : Sen [1971] ; et Herzberger [1973].

⁶¹Angel [1995].

⁶²Angel, *ibid.*, p.180.

⁶³Sen [1993].

(les états du monde) sont identiques. Or si l'appréciation des contextes est subjective, on ne sait pas si A et B sont des situations identiques en t_0 et en t_1 . Si on suppose que la répétition dans le temps de deux événements n'est jamais rigoureusement identique, le principe de cohérence devient une tautologie dans la mesure où en t_0 on a préféré A à B, et en t_1 on a préféré D à C (C et D étant les événements initiaux A et B modifiés, c'est à dire en t_1). Néanmoins si l'appréciation du contexte est objective, alors on a besoin d'éléments externes pour apprécier la cohérence interne des choix. On a quitté la théorie formelle du choix, on est entré dans une formulation matérielle de la rationalité. Empruntons un exemple à Sen. Supposons que l'on nous présente deux parts de gâteau entre lesquels l'on doit choisir. Dans le premier cas, nous choisissons A dans l'alternative {A,B}. Ainsi, le principe de cohérence nous contraint à ne jamais choisir B dans tous les cas où nous pouvons obtenir A. Malheureusement, il nous arrive souvent de choisir B dans l'ensemble {A, B, C}. En effet, nous pouvons être très gourmands et choisir toujours la plus grosse part. Cependant, notre éducation familiale nous a peut-être enseigné quelques règles de bienséance et nous nous interdisons souvent de prendre la plus grosse part. Si les parts A, B et C sont rangées dans l'ordre croissant de leur taille, nous choisissons alors A dans le premier cas et B dans le second cas. Notre comportement est alors incohérent si nous présentons les alternatives de cette façon. Il ne l'est pas forcément si nous reconnaissons une autre règle de décision.

Ce qui est important, c'est de remarquer que l'observation des alternatives du choix est toujours extérieure au choix lui-même, elle est forcément construite par l'observateur. Les hypothèses de cohérence sont donc soit irréfutables car tautologiquement toujours vérifiées, soit réfutables mais on s'écarte alors du simple formalisme de la théorie subjective de la valeur. On donne un sens précis, extérieurement repérable aux alternatives. Dans leur sens formel, les principes de cohérence ne peuvent pas ne pas être remplis.

Pour bien nous faire comprendre, nous illustrons une nouvelle fois ce point de vue car l'hypothèse de transitivité de la théorie de l'utilité peut nous paraître, à tort, facilement mise en défaut. En effet, nous pouvons préférer les vacances à la mer aux vacances à la campagne, les vacances à la campagne aux vacances à la montagne, mais les vacances à la montagne aux vacances à la mer. Cependant, il ne faut pas oublier, que ces choix ne peuvent pas être observés simultanément. Ainsi, les paramètres de notre choix ne sont jamais rigoureusement identiques. Même si tous les éléments extérieurs pouvaient être déclarés semblables (temps, argent, compagnon de

vacances...), ce qui semble loin d'être assuré, notre psychisme, inobservable, dépend d'une telle quantité d'événements qu'il est impossible que ces alternatives soient strictement identiques. En tous les cas, il est tout à fait arbitraire de le décréter car cela revient à déterminer les facteurs auxquels nous restreignons l'observation. Si tous les matins nous sommes sollicités par le même clochard, notre réponse, donner ou ne pas donner (et combien ?), variera sans doute selon les jours. Si l'on peut admettre que notre décision dépendra de nos ressources financières présentes et futures, et même si l'on arrivait à neutraliser cet élément et ne comparer que les jours où nos perspectives budgétaires sont comparables, ces journées seraient bien loin de se ressembler, dans la simple mesure où elles ne correspondent pas au même vécu, elles ont une histoire (nous avons une épaisseur historique) différente, selon que nous avons, par exemple, passé une meilleure nuit que la nuit précédente... En tout état de cause décréter que nous ne sommes pas cohérents d'un jour sur l'autre revient à postuler et à limiter les seules caractéristiques pertinentes de l'environnement extérieur (et donc à construire les alternatives du choix), ce qui est certes envisageable mais absolument pas une preuve de notre incohérence temporelle...

L'hypothèse H3 se heurte également à un problème d'interprétation. On rappelle brièvement sa formulation : pour tout couple x, y on a ou bien xRy ou bien yRx ⁶⁴. Cette hypothèse implique-t-elle que toutes les alternatives possibles soient connues et ordonnées par l'acteur économique, ou nécessite-t-elle simplement qu'entre deux alternatives l'individu peut toujours choisir?⁶⁵

Si les conditions H1 à H3 sont remplies, il suffit de rajouter un axiome supplémentaire pour représenter cet ensemble ordonné par une fonction (d'utilité) continue : l'ensemble doit être fermé. Cette hypothèse suppose en fait qu'il n'existe aucun bien incommensurablement plus important qu'un autre. En clair, on est toujours disposé à céder un peu de n'importe quel bien en échange de beaucoup d'autres. Jensen et Meckling insistent beaucoup sur cette dimension de la nature humaine. Pour eux, il n'y a pas de besoins : on est toujours prêt à sacrifier un peu de presque tout ce qu'à quoi nous tenons, y compris

⁶⁴ xRy signifie "x est préféré ou indifférent à y".

⁶⁵ L'individu a le choix entre trois alternatives : préférer A à B, ou préférer B à A, ou être indifférent entre A et B. Si l'individu ne peut pas choisir, cela veut dire qu'il ne sait même pas si A et B lui sont indifférents, ce qui peut paraître une hypothèse peu restrictive. Sen [1973] remarque cependant que l'image de l'âne de Buridan s'applique totalement à ce dilemme insurmontable.

notre réputation et notre moralité⁶⁶, pour un montant suffisamment important d'autres biens désirés (pas forcément de l'argent). En un mot, (un petit peu de) tout s'échange . . . Malgré le caractère très précis de cette dernière hypothèse, Malinvaud insiste sur la nature purement logique de 'la théorie de l'utilité', ses axiomes "philosophiquement et logiquement neutres"⁶⁷. Néanmoins la controverse porte surtout sur les axiomes 2 et 3⁶⁸. Dans ses nombreux développements sur sa théorie de la rationalité limitée, Simon s'oppose sans relâche au modèle de la rationalité parfaite. Beaucoup d'autres auteurs défendent d'ailleurs la thèse de l'irréductibilité des théories simoniennes et optimisatrices.

2.2.2. *La rationalité limitée obéit-elle à ces axiomes ?*

L'hypothèse de rationalité limitée ne peut pas, en toute logique, s'opposer au principe de transitivité. Si l'action A est préférée⁶⁹ à l'action B, parce que seule l'action A dépasse le (ou s'approche le plus du) seuil de satisfaction ; et si B est préféré à C, alors A est forcément préféré à C.

L'interprétation sur la complétude du système de choix (axiome 3) revêt ici toute son importance. La rationalité limitée postule que les individus construisent leur domaine de choix. Cette rationalité procédurale rejette l'hypothèse d'un ensemble complet de choix préexistants.

En introduisant des coûts internes de recherche (ou de transaction), cette démarche ne semble pas incompatible avec l'axiome 3. La constitution d'un préordre partiel se justifie par les coûts prohibitifs d'obtention d'un préordre total. L'individu hiérarchise ses choix en tenant compte de ses coûts de recherche (d'information notamment). Il est cependant difficile de concevoir un programme de maximisation qui tienne compte de son propre coût.

⁶⁶ De façon provocante, ils rapportent l'anecdote de l'écrivain Bernard Shaw. Ce dernier se trouvant sur le pont d'un paquebot avec une actrice célèbre lui demanda "si elle accepterait de passer la nuit avec lui pour un million de dollars. Elle était consentante. Il lui fit alors la contre-proposition". Et pour dix dollars ?" ; "pour qui me prenez vous" répondit-elle indignée. "Cela, nous l'avons déjà établi, maintenant, nous discutons juste du prix". Jensen, Meckling [1994], p.7.

⁶⁷ Malinvaud, op-cit, p.3.

⁶⁸ Il est assez surprenant que l'axiome 4 soit aussi peu pris en compte, dans la mesure où son hypothèse sur la nature humaine est loin d'être neutre. Mais il ne semble pas déranger la plupart des économistes, qu'ils soient simoniens ou optimisateurs . . . il en est sans doute ainsi parce que cette hypothèse n'est posée que pour la commodité d'utiliser les fonctions d'utilité, ce qui n'est pas indispensable pour la théorie de l'équilibre général.

⁶⁹ On précise que ce terme est pris dans le sens de choisi.

De plus, cet axiome de complétude peut simplement s'interpréter comme la possibilité pour l'individu de choisir entre deux alternatives (cf. supra). Or, comme le remarque Angel, il est très difficile de concevoir un modèle alternatif au choix maximisateur d'utilité pris dans son sens formel. En fait, Simon et ses épigones donnent une signification objective (qu'ils réfutent) à la notion de la maximisation d'utilité.

On retrouve ainsi nos deux interprétations de la théorie du choix rationnel. Les critiques des théoriciens de la rationalité limitée ne concernent que les théoriciens qui cherchent à expliquer les comportements des acteurs. Ils ne s'opposent pas à la théorie logique des choix mais à la théorie des comportements économiques. Ces confusions sont récurrentes, non seulement au sein des critiques de la théorie néoclassique mais également parmi leurs défenseurs.

2.2.3. *Quelques confusions habituelles*

Si ces trois premiers axiomes ne correspondent à aucune hypothèse psychologique, c'est qu'ils ne s'intéressent pas à la formation des préférences et donc aux motivations des acteurs. Ils supposent simplement que les choix effectués satisfont les propriétés de cohérence. Malheureusement nombre de défenseurs de la théorie néoclassique associent cette absence d'a priori psychologique au "caractère externe neutre" de ces principes. D'ailleurs, Ferejohn et Satz proposent d'appliquer, ce qu'ils appellent, la théorie "externaliste" du choix rationnel "à d'autres espèces, à des groupes et même à des systèmes physiques" dans la mesure où cette théorie "n'implique aucune hypothèse concernant la structure effective de la psychologie individuelle"⁷⁰. Ils rapportent même que "des études ont montré que les pigeons ne se conformaient pas trop mal aux axiomes de la théorie du choix rationnel"⁷¹. Si certains animaux paraissent respecter ces principes, on peut émettre de sérieux doutes de la validité permanente de la propriété de transitivité pour les êtres humains. Outre la question essentielle du temps dont nous avons déjà discuté⁷², un exemple simple infirme fortement cette hypothèse. En effet, si nous sommes indifférents entre manger notre soupe avec ou non un grain de sel supplémentaire, nous ne sommes sûrement pas

⁷⁰ Ferejohn, Satz, ibid, p.102.

⁷¹ Pour des lecteurs soucieux de se procurer cette étonnante étude, voici sa référence : John Kagel "Economics According to the Rat (and Pigeons too) : what have we learned and what we hope to learn", in Alvin Roth (ed.), Six Points of View, Cambridge University Press, 1987. [ibid., p.102].

⁷² Cf. p.10-11-12.

indifférents entre manger une soupe convenablement salée et manger une soupe trop salée... De nombreux auteurs ont alors proposé d'envisager de poser la théorie du choix rationnel sans l'hypothèse de transitivité⁷³. Ils examinent tous une théorie de la décision en situation d'incertitude.

Ces critiques très pertinentes oublient néanmoins que les trois premiers axiomes de la théorie subjective de la valeur sont empiriquement non vérifiables. Sen a certes démontré l'impossibilité de l'idée d'une cohérence purement interne⁷⁴. Or, il ne voit pas que cette impossibilité revient à nier le caractère tautologique de ces axiomes, à vouloir leur donner une forme objective, testable. En conséquence, il émet surtout une objection de principe à la rationalité comme cohérence. "Si une personne fait exactement le contraire de ce qui l'aiderait à atteindre ce qu'elle recherche, et ce avec une parfaite cohérence interne (...), on ne saurait qualifier cette personne de rationnelle"⁷⁵. En d'autres termes, la rationalité de correspondance doit être objective⁷⁶. Certes, l'objection a du poids, la théorie du choix rationnel perd ainsi toute ambition normative pour diriger le comportement des individus. Mais il n'est pas cependant très surprenant que l'on parvienne à une telle conclusion dans le cadre de la théorie subjective de la valeur... dans la mesure où les principes de cohérence concernent la théorie logique, ils ne cherchent pas à expliquer les actions individuelles.

Sen consacre l'essentiel de son raisonnement à la critique de la rationalité comme principe de maximisation de l'intérêt individuel, il s'intéresse aux problèmes des motivations individuelles : on est dans le cadre de la théorie des comportements économiques. On rejoint ainsi une définition "objective" et non plus formelle de la théorie du choix rationnel. Cette conception donne un véritable fondement explicite à la psychologie des acteurs économiques, qui peut alors être légitimement critiquée. Simon est par conséquent parfaitement habilité à s'attaquer au réductionnisme de l'optimisateur. Il est alors naturel de se demander à quoi peut servir une théorie uniquement logique de l'action.

⁷³ Fishburn P.C., 1982 "Non transitive measurable utility", *Journal of Mathematical Psychology*, 26, pp. 31-67; Fishburn P.C., 1989. "Non-transitive measurable utility for decision under uncertainty", *Journal of Mathematical Economics*, 18, pp.187-207; Loomes G., Starmer C., Sugden R., 1989. "Preference reversal : information-processing effect or rational non-transitive choice ?", *Economic Journal*, 99 (Conference, pp.140-151; Cités par E.Picavet [1996], p.136.

⁷⁴ Cf. p.10.

⁷⁵ Sen 1993, p.16.

⁷⁶ On rappelle que l'on nomme rationalité de correspondance l'adéquation des moyens aux fins.

2.2.4. *Quel est l'intérêt de la dimension non psychologique du choix rationnel ?*

Les propriétés de cohérence postulées par la théorie de l'équilibre général visent à assurer des formes adéquates aux courbes de demandes nettes globales. Elles permettent à l'économiste "d'éclaircir les structures d'interactions sociales"⁷⁷, d'expliquer par exemple, pourquoi une augmentation du prix de marché d'un produit est imputable à une diminution de son offre. "De telles analyses, bien qu'elles tiennent compte des acteurs individuels, font fondamentalement reposer leur explication sur les particularités de la structure d'interaction et non sur les particularités psychologiques des agents"⁷⁸.

Sen reconnaît également la fécondité de l'approche mécanique pour "mieux prendre en compte la nature de l'interdépendance sociale"⁷⁹. Cette méthode lui a permis, concède-t-il, d'analyser des problèmes pratiques de base, comme "le problème tragiquement réel de la famine (...) [dont] les causes sont liées par l'interdépendance économique générale"⁸⁰.

Pourtant, pour Benetti et Cartelier, l'intérêt limité de l'hypothèse de rationalité individuelle⁸¹ provient de l'évacuation de l'essentiel, à savoir la confrontation et la coordination des activités individuelles. La fiction du marché centralisé walrasien n'est pas très recevable, comme en témoignent les tentatives des modèles d'Edgeworth-Feldman ou de Hahn et Negishi⁸². L'organisation des échanges dans le cadre de la théorie néoclassique souffre en effet cruellement "d'une réflexion sur ce cadre commun d'interaction, autrement dit sur les structures et les institutions"⁸³. Ces critiques dénie donc toute réelle pertinence à la théorie néoclassique pour analyser convenablement les interactions individuelles.

Arrow considère également que l'hypothèse de rationalité des agents est assez faible en elle-même. Pour obtenir des résultats intéressants, il faut poser des hypothèses bien plus fortes comme celle de l'homogénéité des comportements. Or, cette hypothèse d'homogénéité est, comme il le souligne, "particulièrement dangereuse. Elle contredit l'hypothèse fondamentale de l'économie, qui est construite sur les gains à l'échange provenant des différences

⁷⁷ Ferejohn, *ibid.*, p.97.

⁷⁸ *ibid.*, p.98.

⁷⁹ Sen [1986].

⁸⁰ Sen, *ibid.*, p.12.

⁸¹ Ils rappellent qu'elle n'est pas nécessaire pour obtenir l'existence d'un équilibre général.

⁸² Benetti, *op-cit.*

⁸³ Frydman [1994], p.177.

individuelles”⁸⁴. Kirman remarque, au contraire, que des individus à comportement régulier peuvent ne pas forcément donner naissance à un véritable individu représentatif. “En fait, contrairement à ce que la pratique courante de la macroéconomie semblerait suggérer, la nécessité d’une hétérogénéité des agents à l’intérieur du modèle d’équilibre général concurrentiel pourrait contribuer à faire retrouver certaines propriétés au niveau agrégé, qui se révéleraient utiles pour l’analyse macro-économique”⁸⁵. L’agrégation obtiendrait la régularité requise de par la dispersion des caractéristiques des agents.

2.2.5. Où en sommes nous ?

Ces critiques et contre-critiques ne doivent pas nous faire oublier les enjeux de notre réflexion. Le lecteur doit être un peu désemparé. Nous avons certes appris que la rationalité est une notion polythétique. Mais, surtout nous voilà confrontés à une définition tellement lâche de la notion de rationalité que non seulement, la rationalité est une notion “philosophiquement et psychologiquement neutre” mais, en plus, (presque) aucune action ne paraît devoir mériter le qualificatif d’irrationnelle.

Tenir ce raisonnement reviendrait à oublier le contenu réel de notre longue présentation. Nous y avons distingué deux interprétations de la théorie du choix rationnel. La théorie du choix rationnel fait, en effet, appel, selon ses objectifs, à deux notions très différentes de la rationalité. Lorsque cette théorie vise à expliquer les interactions individuelles, la rationalité des agents ne postule aucune dimension psychologique sur les comportements.

Par contre, l’explication de l’action individuelle nécessite une autre conception de la rationalité. La rationalité doit alors examiner les motivations réelles qui poussent les agents à agir. Dans ce cadre, il faut distinguer la rationalité objective et la rationalité subjective, ainsi que “les causes qui ne sont pas des raisons” (l’irrationalité). Nous nous attachons désormais à la présentation critique de la dimension psychologique du choix rationnel en montrant bien en quoi la restriction du domaine d’investigation conduit à des hypothèses précises sur les comportements.

2.3. La dimension psychologique du choix rationnel

L’économie ne se contente pas seulement de la recherche des conditions de l’équilibre général.

Elle investit souvent l’étude précise de certains domaines particuliers. L’analyse concrète du comportement des agents économiques nécessite alors indéniablement la formulation d’hypothèses psychologiques sur la nature des motivations humaines.

Dans la mesure où la fonction d’utilité est spécifiée, la maximisation d’une fonction d’utilité ne correspond plus du tout à une hypothèse neutre. La forme de la fonction d’utilité, qui doit certes toujours obéir aux axiomes précédents de cohérence, restreint les paramètres retenus comme pertinents pour l’analyse. Ainsi, si dans le modèle d’équilibre général, le consommateur a une fonction d’utilité dont les paramètres sont indéfinis et potentiellement infinis ($U(x_1, x_2, \dots, x_n)$)⁸⁶, la plupart des études micro-économiques vont analyser le comportement des agents économiques en spécifiant les arguments de leur fonction d’utilité. L’analyse microéconomique du consommateur peut ainsi tout autant postuler l’égoïsme que l’altruisme, les stratégies de pouvoir que la recherche de connaissances⁸⁷.

Malheureusement, la spécification de la fonction d’utilité oblige le modélisateur à choisir parmi tous ces objectifs potentiels. L’individu rationnel⁸⁸ ne poursuit alors, le plus souvent, que ses propres intérêts personnels. L’homo oeconomicus est donc bien souvent le comportement type postulé par les économistes.

2.3.1. La constitution du paradigme de l’homo oeconomicus : entre tautologie et arbitraire ?

Dans son excellente enquête sur la constitution du paradigme de l’homo oeconomicus⁸⁹, Demeulenaere découvre, lui aussi, la même ambiguïté que nous dans la littérature des sciences sociales “où l’utilité est tantôt associée à un pur formalisme méthodologique, et tantôt à des intérêts précisés : en l’occurrence l’argent ou les richesses, le prestige et le

⁸⁶ Cette formulation générique des mobiles humains n’est ainsi absolument pas incompatible avec les principes de justification proposés par Boltanski et Thévenot. La diversité des valeurs et intérêts de l’acteur n’entre pas en contradiction avec le postulat d’une fonction d’utilité, du moment que cette fonction répond aux principes de cohérence précédemment évoqués.

⁸⁷ Cela correspond bien aux souhaits de Hirschman [1984], p.107.

⁸⁸ C’est-à-dire maximisant sa fonction d’utilité.

⁸⁹ On peut toutefois regretter que cette très intéressante enquête s’arrête au seuil de la théorie contemporaine du choix, dans la mesure où la révolution ordinaliste, parachevée par Hicks et Allen, change radicalement le problème des relations entre l’économie et la psychologie [Lewin 1996].

⁸⁴ Arrow [1988], p.71.

⁸⁵ Kirman [1993], p.13.

pouvoir”⁹⁰. Commentant alors un célèbre article de Becker et Stigler, Deleumenaere critique la tautologie et le réductionnisme de leurs postulats méthodologiques. Il soutient que pour sortir de l’impasse tautologique du principe (formel) de maximisation de la satisfaction, Becker et Stigler suppriment l’énigme des goûts individuels et se réfèrent arbitrairement uniquement à des différences de prix et de revenus. Effectivement dans l’introduction de leur article, Becker et Stigler nient que les goûts changent fortement ou diffèrent de manière importante parmi les gens. Ils expriment ainsi la volonté d’écarter la tentation de s’en tenir aux différences de goûts individuels pour expliquer des comportements différents. Pour eux, l’économiste doit “continuer à rechercher des différences de prix ou de revenus pour expliquer toutes différences ou changements dans les comportements”⁹¹. Pour Deleumenaere, ce postulat revient à la description de tout choix en terme de coûts et d’avantages. Or tous les coûts et avantages ne sont pas quantifiables, de plus tous les coûts et avantages (quantifiables ou non) sont subjectivement évalués, c’est-à-dire, tautologiques. Cette approche est donc incapable de prédire le comportement des acteurs.

En fait, Deleumenaere s’appuie sur la dichotomie formelle-substantielle pour critiquer toute réduction substantielle de la réalité⁹² comme une vision réductrice incapable de prendre en compte la complexité et l’effectivité des choix individuels. C’est confondre, selon nous, la nature incomplète des explications avec l’impossibilité de donner des explications. C’est méconnaître la fécondité d’une approche qui donne certains éléments objectifs de décision (les prix et les revenus) qui sont importants ou négligeables, mais dont l’évolution, positive ou négative, affecte dans un sens ou l’autre les décisions des individus (toutes choses égales par ailleurs...). Tous les autres avantages ou coûts (non réductibles à des prix ou des revenus) ne sont pas pris en compte, et l’appréciation subjective de l’ensemble reste indéterminée, opaque à l’observateur extérieur, mais ces éléments objectifs demeurent un élément du choix, dont on ne peut a priori exclure la pertinence. De plus, l’analyse de Becker et Stigler renouvelle profondément la perception des coûts et avantages. En effet, dans leur nouvelle théorie du consommateur, les prix et les revenus sont très différents de l’analyse traditionnelle. Ils ont une forme subtile puisque les prix et les revenus sont propres au ménage : ils sont

“fictifs”. Les prix des biens dépendent des prix du marché mais également des autres facteurs de production nécessaires à leur consommation par le ménage, c’est-à-dire essentiellement le temps que le ménage y consacre. Ils sont d’une certaine manière endogènes au ménage. Le revenu est désormais évalué à sa valeur “pleine” : on déflate désormais la totalité des actifs économiques du ménage, y compris sa dotation en temps, par l’indice des prix “fictifs”. Cette nouvelle façon de considérer les prix et les revenus permet alors souvent de donner des explications économiques, en terme de prix et de revenus, à des phénomènes auparavant irréductibles à l’analyse économique (comme la tradition et les coutumes, la publicité et les modes...). En s’acharnant sur la pertinence des prix et des revenus, Becker et Stigler ont renouvelé la perception des mobiles économiques de l’action. S’ils ne proposent pas toujours, quels que soient les domaines d’étude, les explications les plus convaincantes, ils mettent souvent en lumière les formes subtiles que peuvent revêtir les mobiles économiques de l’action.

De façon plus traditionnelle, l’hypothèse de l’homo oeconomicus se heurte à de très nombreuses autres objections qu’il nous convient désormais d’envisager.

2.3.2. Critique du comportement intéressé

Paradoxalement, après avoir retenu la rationalité limitée pour son approche des institutions économiques, Williamson revendique une orientation de l’intérêt personnel qui soit plus forte que la simple recherche de l’intérêt personnel. Pour lui, l’agent économique transgresse facilement les règles, escroque à l’occasion : c’est un opportuniste. Williamson prête ainsi à l’individu la volonté de parvenir à sa satisfaction quels qu’en soient les moyens.

L’essentiel des critiques est cependant d’une toute autre nature. On reproche au contraire à l’homo oeconomicus d’être un homme irréel, de ne pas prendre en compte son caractère social⁹³. Même si l’utilitarisme n’est pas l’égoïsme⁹⁴, la réintroduction de la dimension sociale dans les relations économiques est un objectif partagé par beaucoup d’économistes.

⁹³ cf. la présentation précédente des critiques de l’école historique allemande et du M.A.U.S.S.

⁹⁴ L’utilitarisme n’est pas l’hédonisme, mais une doctrine éthique qui dit ce qui est bien ou mal, selon que l’action en question augmente ou diminue le bonheur de la communauté. C’est pourquoi d’ailleurs, Pareto proposait de parler de théorie de l’ophélimité pour la distinguer de la théorie (éthique) de l’utilité [Vergara 1995 et Guerrien et Vergara 1995].

⁹⁰ Deleumenaere [1996], p.238.

⁹¹ Becker, Stigler [1977], p.76. Egalement cité par Deleumenaere [1996], p.248.

⁹² C’est-à-dire le passage de la tautologie à des intérêts précisés.

L'importance du regard des autres retrouve sa place dans les motivations principales concédées à l'homme. On revient à une lecture critique plus scrupuleuse des grands anciens. Sen rappelle, par exemple, l'importance de la conception éthique à la naissance de l'économie politique. Dupuy, dans sa préface à la réédition du grand livre de Halévy sur le radicalisme philosophique, propose une nouvelle interprétation de la notion de self-love d'Adam Smith qui s'écarte de l'égoïsme pour se rapprocher de la notion d'amour de soi et donc d'autrui, de sympathie ("la recherche de la considération d'autrui"). On redécouvre avec Vergara, la nature éthique de l'utilitarisme qui peut aussi bien déboucher sur une "théorie psychologique égoïste" (Jevons entre autres), que sur une "théorie psychologique de la sympathie" (Smith, Mill...).

La compassion entraîne la prise en compte explicite du bien-être des autres dans la définition de son propre bien-être. On peut ainsi définir l'altruisme par l'introduction (positive) de la satisfaction d'autrui dans les déterminants de sa fonction d'utilité.

Donsimoni tente d'analyser le don et l'aide par l'intermédiaire d'un marché de l'altruisme. Elle se réfère, notamment, aux travaux de Becker et de Margolis. Rapoport, à la suite de beaucoup d'autres, se demande si l'altruisme n'est pas un facteur de blocage en Afrique.

En effet, pour Hirshleifer, le don, forcément réciproque, a pour but de maintenir ou d'augmenter le statut social du donateur⁹⁵. Il faut, comme le formule Lévi-Strauss, surpasser son rival en l'écrasant sous les obligations futures. Les motivations de rang, de statut social, sont donc malveillantes par rapport aux proches subordonnés. Diallo parle de compétition négative pour décrire le fait que la satisfaction individuelle, en Afrique, est fonction de la situation de l'individu par rapport à son ensemble de référence. Il s'agit d'une "lutte constante pour une stabilité relative des rapports que les uns et les autres entretiennent"⁹⁶. On ne veut pas que son "voisin" s'élève au-dessus de soi.

Les motivations de l'action humaine prennent ainsi une forme plus complexe. L'homme n'est pas mû par un principe unique. Il est, de plus, très vraisemblable que dans certaines de ses actions, l'homme n'obéisse pas à ses préférences. Son engagement le poussant à agir contre son propre

bien-être⁹⁷.

De plus, il nous faut encore insister sur la nature sociale du comportement humain. Si l'homme agit en défendant son intérêt personnel, la défense optimale de cet intérêt nécessite souvent la prise en compte des buts respectifs des autres. Sen dénoue ainsi le dilemme du prisonnier. Alors que chaque individu a à sa portée une stratégie dominante, il ne l'utilise pas et choisit de coopérer, ce qui lui assure en fait la maximisation de ses gains : "la personne envisage les actions en termes de stratégie sociale"⁹⁸. Arrow insiste, lui aussi, sur le caractère social de la rationalité, dans la mesure où, dans les cas de concurrence imparfaite, les agents économiques doivent fonder leurs décisions sur la connaissance de la rationalité des autres acteurs, de leurs connaissances communes.

Le caractère stratégique de cette rationalité renouvelle profondément le cadre de l'action. L'individu agit alors dans un univers non paramétrique où les individus anticipent le choix des autres acteurs.

Toutes ces critiques, très pertinentes, ne peuvent cependant nier tout intérêt au comportement intéressé.

2.3.3. *Défense du comportement intéressé*

On peut, avec la tradition ricardienne, défendre le comportement type par sa représentativité supposée dans le monde économique⁹⁹. On isole l'aspect de l'homme le plus puissant et général pour expliquer "le désir de richesse". On rejoint alors les "types idéaux" de Weber (et la méthode zéro de Popper) qui permettent d'éclaircir progressivement la réalité¹⁰⁰.

Le fait de concentrer son attention sur les mobiles économiques ne signifie nullement que le comportement égoïste soit la seule dimension pertinente du comportement humain. Mais seule cette attitude permet de mettre en lumière toutes les implications de ce postulat. Il faut multiplier les analyses selon plusieurs points de vue et non jeter l'anathème sur tel ou tel.

Williamson déclare porter son attention sur les institutions économiques et leur fonction de minimisation des coûts de transaction. Il entend simplement par-là réhabiliter l'importance des coûts

⁹⁵ Rapoport [1992] rappelle que cette vision de la notion de statut social est en contradiction avec les enseignements de l'anthropologie sociale sur la notion de statut, qui est largement déterminée par des antécédents sociaux et culturels.

⁹⁶ Diallo [1996], p.17.

⁹⁷ Pour un exposé plus complet de cette notion, cf. p.5 du présent document.

⁹⁸ Sen [1986], p.80.

⁹⁹ M. Zouboulakis [1993, *La science économique à la recherche de ses fondements*, PUF] présente, entre autres, ce débat dans son ouvrage sur la tradition épistémologique ricardienne.

¹⁰⁰ Cf. p.7-8 du présent document.

de transaction qui ont trop souvent été négligés ou sous-évalués. Historiquement, comme Williamson le rappelle également, “il était polémique d’affirmer que ‘l’argent est important’. Ce débat est derrière nous et, aujourd’hui, il est universellement reconnu que, bien entendu, l’argent a de l’importance”¹⁰¹.

En effet, la défense du comportement intéressé par Adam Smith, philosophe très sensible à la nature morale de l’homme, est liée au contexte historique de ses publications, où divers obstacles (notamment administratifs) entravaient les échanges et la production.

De façon similaire, il nous semble que l’importance des mobiles économiques a été, et est toujours, beaucoup trop sous-estimée en Afrique. “L’archaïsme de ces sociétés primitives”, comme les nommaient souvent les anthropologues substantivistes, n’exclut pas, bien au contraire, la recherche du gain.

Dans la présentation de sa théorie très contestable sur les étapes de la croissance, Rostow donne une vision très intéressante de l’évolution des besoins qu’il compare au “modèle dynamique des Buddenbrooks”. Il définit ainsi ce modèle : “Dans le roman de Thomas Mann, intitulé les *Buddenbrooks*, qui met en scène trois générations, la première recherche l’argent, la seconde née riche, recherche le prestige social et civique, et la troisième, dotée dès la naissance du bien-être et du prestige attaché au nom, se tourne vers la musique. L’expression “modèle dynamique des Buddenbrooks” nous a paru commode pour montrer que les aspirations changent avec les générations, chacune de celles-ci attachant fort peu de prix à ce qu’elle tient pour acquis et recherchant des formes de satisfaction nouvelles”¹⁰².

Si nous critiquons, par ailleurs, la conception très hiérarchisée des besoins que sous-entend ce modèle, il nous paraît assez pertinent de souligner l’importance dévolue aux gains dans les sociétés traditionnelles. L’homme y est peut-être soumis plus qu’ailleurs à la pression sociale, mais la pression économique est incontestable et permet d’expliquer une grande part des comportements observés. C’est le point de vue que nous nous proposons de mettre en exergue dans notre analyse du comportement économique des agriculteurs africains. Notre postulat nous permettra, à l’instar de Becker et Stigler, de découvrir les formes souvent subtiles que prennent les mobiles économiques dans l’environnement particulier des économies africaines.

3. **L’importance des mobiles économiques dans les décisions des acteurs du Sud**

Les interrogations sur le réalisme et la pertinence des hypothèses psychologiques postulées par la théorie néoclassique ont souvent occulté d’autres critiques fondamentales. Lewin regrette ainsi vivement que ce débat ait masqué celui des effets des structures sociales sur le comportement des individus. Comme le souligne dès le début des années soixante Georgescu-Roegen, les institutions du monde rural sont très différentes des institutions des régions industrielles. Ainsi, pour Georgescu-Roegen, l’examen de l’économie agraire des régions surpeuplées nécessite une théorie différente de la théorie marginaliste ou de la théorie marxiste. Relayant¹⁰³ ainsi les thèses des anthropologues substantivistes fidèles à Polanyi, il entend démontrer l’inadaptation des principes marginalistes pour une économie de subsistance. Dans un tel environnement, les décisions économiques sont enchâssées dans le social, d’où l’inadéquation des concepts basés sur une économie de marché¹⁰⁴. Cependant de très nombreuses études d’anthropologie économique soutiennent que la théorie économique est applicable à l’analyse des économies primitives et paysannes.¹⁰⁵

Renvoyant dos à dos, la tradition anthropologique substantiviste et les anthropologues formalistes défenseurs de l’homo oeconomicus, Hugon propose de dépasser ce débat en mobilisant des théories économiques hétérodoxes¹⁰⁶. Le comportement des agents africains obéit à des règles et des normes dans un environnement marqué par l’incertitude. Il oppose ainsi les approches institutionnalistes à l’économie orthodoxe, c’est-à-dire l’organisation au marché¹⁰⁷. Néanmoins, cette critique converge vers la même remise en cause de la pertinence de l’approche néoclassique pour comprendre le comportement des acteurs.

Ce rejet pur et simple de la théorie néoclassique ne nous satisfait pas. Premièrement, ces différentes approches nous paraissent plus complémentaires que substituables. L’analyse

¹⁰³ Même s’il ne les cite pas.

¹⁰⁴ cf. Polanyi [1944], Polanyi et Arensberg [1957], Dalton [1962].

¹⁰⁵ Pour une présentation de cette littérature, on peut se reporter à l’article de Cook [1966].

¹⁰⁶ Il est déjà fait allusion à ces théories dans l’introduction générale de cet article, p4.

¹⁰⁷ Hugon [1995a], [1995b].

¹⁰¹ Williamson [1994], p.17.

¹⁰² Rostow [1962] “Les étapes de la croissance économique” in M.Margairas [1992] *Histoire Economique XVIII°-XX° Siècle : textes essentiels*, ed.Larousse, p.360.

néoclassique éclaire les raisons marchandes du choix des acteurs. C'est la seule façon de mettre en lumière toutes les implications de ce postulat. Il faut multiplier les analyses selon plusieurs points de vue, et non jeter l'anathème sur tel ou tel. L'analyse néoclassique intègre difficilement l'influence des structures sociales sur les comportements et explique moins les dynamiques de long terme, consubstantielles au développement. Il peut paraître difficile de dériver des enseignements macro d'analyses microéconomiques des comportements. Néanmoins la restitution de la compréhension du comportement des acteurs ne peut exclure a priori les raisons économiques (monétaires) des individus.

Deuxièmement, avec cet antagonisme disparaît quelquefois la distinction primordiale entre concept scientifique théorique et formalisation concrète de ces concepts. Ces deux aspects de l'approche scientifique sont aussi impérativement dissociables qu'ils sont fréquemment confondus. Ainsi les anthropologues formalistes utilisent la théorie économique dans sa forme a-institutionnelle (c'est-à-dire abstraite ou formelle) comme une stratégie scientifique générale (voisine du principe de rationalité définie par Popper) alors que les anthropologues substantivistes critiquent les formes concrètes, institutionnelles, des normes concrètes de la théorie économique. En fait, les anthropologues substantivistes mettent l'accent sur la difficulté à transposer tel quelles certaines théories concrètes, mais ils rejettent, non la matérialisation concrète, institutionnelle, des principes économiques mais, les principes économiques eux-mêmes.

Cancian, qui avait perçu — dans un article aussi court que lumineux — cette confusion, citait les travaux de Homans qui recherchaient les formes élémentaires du comportement social "sous-institutionnelles", c'est-à-dire indépendantes des conventions culturelles et des différences individuelles. Ces différents concepts étaient des catégories générales (coût, profit, maximisation...) dont l'appréciation réelle était fonction des particularités locales. La perception concrète de chaque concept nécessite alors de parvenir à distinguer la forme générale de la forme particulière, propre à chaque situation donnée.

On rejoint ainsi les conclusions de Boudon, pour qui les théories scientifiques connaissent une lente maturation, consécutive à la lente mise à jour de leurs hypothèses implicites. Lorsqu'on applique une théorie économique conçue dans un pays développé, on en dérive certaines lois ou conclusions qui sont souvent totalement démenties dans des pays en voie de développement où les structures économiques sont

très différentes¹⁰⁸. Ainsi Georgescu-Roegen réfute les principes marginalistes parce que dans une économie agraire surpeuplée, la rémunération des facteurs de production, notamment le travail, peut être supérieure à sa productivité marginale. Cependant, si ce constat peut être observé, il n'est pas forcément contradictoire avec les principes marginalistes. Georgescu-Roegen n'a en fait pas très bien compris l'essence du ménage agricole (de l'exploitation familiale) qui est très différente de l'entreprise capitaliste, a fortiori dans des régions où le marché du travail ne fonctionne pas de façon convenable. Tchayanov, que Georgescu-Roegen a très mal lu, interprétera, de façon très convaincante et féconde, à partir des concepts marginalistes le fonctionnement du ménage agricole¹⁰⁹.

L'essentiel de notre travail consistera, dans cette section, à redonner, pour les pays africains, une forme plus adaptée à certains concepts économiques. Nous montrerons ainsi, tout d'abord, l'importance des mobiles économiques même dans une économie enchâssée. Puis, nous nous interrogerons sur l'efficacité des agriculteurs. Nous terminerons alors notre exposé par la présentation d'un concept de profitabilité (emprunté à Tchayanov) adapté à la situation des exploitations familiales africaines, ce qui nous permettra d'esquisser les conséquences d'un mauvais fonctionnement des marchés sur l'analyse économique.

3.1. L'importance des mobiles économiques dans une économie enchâssée

3.1.1. *Economie de l'affection, culture et pouvoirs politiques : quid de la logique des acteurs*

La popularité de l'expression forgée par Hyden (économie de l'affection) tient pour une bonne part à ce que ce concept renouait avec l'opposition célèbre des partisans de l'économie morale versus ceux du choix rationnel (Scott versus Popkins) et avec le débat des anthropologues substantivistes et formalistes. L'économie de l'affection correspond

¹⁰⁸ Hugon [1997] rappelle ainsi le rôle primordial de l'économie du développement dans la critique des concepts de l'analyse économique, où "en grossissant les traits elle est un révélateur des écarts existants entre la représentation idéale (...) et le monde réel. Elle est peut-être à l'économie ce qu'est la pathologie à la médecine, comme le dit Stiglitz, mais cette pathologie concerne plus des trois quarts de l'humanité" [ibid., p.456].

¹⁰⁹ Pour une présentation détaillée de ces théories, on peut se reporter à notre travail sur "l'analyse théorique des ménages agricoles", document de travail du C.E.D, Bordeaux IV, à paraître.

cependant à un concept aussi évocateur que mal défini puisqu'il "sous-entend un réseau de soutien, de communication, et une interaction au sein de groupes clairement structurés et unis par les liens du sang, le lignage, la communauté ou d'autres affinités telle que la religion"¹¹⁰. Cette prédominance des réseaux sociaux permettrait ainsi d'expliquer la capacité des paysans à s'émanciper des contraintes des Etats ou à ne pas obéir aux forces du marché. Ni socialisme, ni capitalisme estime ainsi Hyden.

Pour illustrer ce double refus, Hyden utilise fréquemment le même exemple emprunté à l'ouvrage de Low sur l'agriculture du Swaziland. Son interprétation des faits présentés par Low est assez ambiguë. Il trouve l'attitude des paysans décourageante dans la mesure où ils n'adoptent rapidement les nouvelles technologies que pour réduire le temps de travail consacré à l'agriculture¹¹¹. Les gains de productivité ne se traduisent donc pas par une augmentation de la production excédentaire. Les familles rurales se consacrent alors davantage à des activités non agricoles. Ces activités extérieures ne sont pas présentées, ni justifiées. Hyden fait simplement mention de ces "relations urbaines et villageoises (...) qui sapent les efforts de l'administration qui visent à augmenter la production agricole à l'échelle nationale"¹¹². Or, ce flou sur les intentions des acteurs fait perdre toute logique économique à leur action. Pourquoi ces paysans du Swaziland s'obstinent-ils à ne pas suivre la logique économique a priori imparable de l'Etat, pourquoi se contentent-ils d'augmenter la productivité du travail sans augmenter les rendements à l'hectare¹¹³ ?

La lecture attentive du travail de Low est assez éclairante sur le sujet. Loin de révéler un quelconque comportement anti-économique, cette utilisation des nouvelles technologies paraît, au contraire, pleinement justifiée au plan économique. En effet, les activités extérieures, dont ne parlent pas Hyden, sont des emplois non agricoles à la rémunération attractive. Le ménage agricole doit alors arbitrer entre travailler sur l'exploitation agricole ou être salarié. L'intérêt de l'étude de Low réside dans l'évaluation précise de ces différentes alternatives. Sa

conclusion est sans équivoque, le travail familial "est réparti afin d'obtenir des bénéfices équi-marginaux dans des usages alternatifs"¹¹⁴. Pourtant, pour parvenir à cette simple conclusion, il fallait ne pas tomber dans les pièges que peut nous poser la réalité.

Car, la même activité agricole, en l'occurrence la production de maïs, offre deux biens de nature très différente pour l'économiste. Le maïs est soit un bien d'autoconsommation, soit une source de revenus. Or cette distinction est capitale dans la mesure où le prix d'achat et le prix de vente du maïs sont totalement différents. Ainsi, l'allocation du temps de travail d'un membre du ménage dépend de la comparaison de son salaire potentiel à l'extérieur de l'exploitation avec le coût d'opportunité lié à l'achat de biens de subsistance¹¹⁵, jusqu'à ce que ces besoins de subsistance soient satisfaits. Ces besoins satisfaits¹¹⁶, la comparaison s'effectue alors entre le salaire extérieur et, cette fois-ci, le prix de vente du maïs (diminué, naturellement, du coût des intrants). Ainsi, les paysans se servent des améliorations techniques pour économiser le temps nécessaire à la production des biens de subsistance alimentaire (dont les coûts d'achat à l'extérieur de l'exploitation restent élevés ou l'approvisionnement incertain) pour consacrer plus de temps à des activités monétaires ou à d'autres activités domestiques non agricoles (y compris le loisir). Dans leurs choix effectifs, l'enquête de Low montre que les ménages du Swaziland obéissent parfaitement aux arbitrages ainsi proposés, ils maximisent les bénéfices de leurs ressources travail¹¹⁷.

¹¹⁴ A.Low [1985], p.105.

¹¹⁵ Puisque le temps consacré au travail salarié ne peut l'être au travail agricole, d'où un "déficit" alimentaire.

¹¹⁶ Conformément à l'analyse des ménages, et fidèle en ceci aux critiques de Hyden sur les économistes marxistes et marginalistes, cette approche permet également de réintroduire l'influence de facteurs non marchands sur le comportement. Ainsi, la nature des besoins des ménages est liée à leur structure démographique. Nous retrouverons cet enseignement tchayanovien dans notre chapitre sur l'analyse des ménages où il apparaîtra clairement que chaque famille constitue bien à chaque phase de son développement une machine de travail parfaitement distincte, que ce soit du point de vue de la main d'oeuvre disponible, du volume des besoins, du rapport consommateur/travailleur.

¹¹⁷ A noter, là encore que l'autoconsommation céréalière ne contredit pas la logique économique, même si l'autosuffisance peut correspondre à un objectif prioritaire de minimisation des risques. La confusion entre le bénéfice net de la vente de céréales et le coût d'acquisition des céréales entraîne souvent une sous-estimation de la rentabilité des cultures vivrières : une enquête du Zimbabwe, au début des années quatre-vingt dix, montre alors la forte complémentarité entre les cultures commerciales et les cultures vivrières pour les ménages autosuffisants en céréales [T.S.Jayne 1994]. En fait, l'arbitrage risque-profit/sécurité-subsistance n'existe pas toujours dans la réalité dans la mesure où les activités les plus lucratives ne sont pas forcément les plus risquées. De plus, lorsque la terre est

¹¹⁰ Hyden [1990].

¹¹¹ Des variétés de céréales à hauts rendements.

¹¹² Hyden [1985], p.106.

¹¹³ Gastellu [1989], dans sa merveilleuse étude sur les riches paysans de Côte d'Ivoire, s'étonne lui aussi de la nature extensive des grandes plantations dont le rendement à l'hectare est beaucoup plus faible que celui des petites exploitations, alors que la productivité du travail y est beaucoup plus forte. Par manque de données supplémentaires, nous ne pouvons véritablement conclure sur cette situation, mais il ne nous paraît pas du tout certain que ce résultat s'explique par une mauvaise gestion de ces grandes exploitations... Là encore le critère suprême retenu est implicitement le rendement à l'hectare.

Plus les associations d'idées sont implicites, plus elles risquent d'entraîner des confusions. Ainsi, dans notre exemple précédent, la logique économique est confondue avec les objectifs économiques des états. En quoi l'objectif d'augmenter la production nationale de maïs est-il un impératif économique individuel ? Dans l'économie de l'affection, Hyden a de ce point de vue une position ambiguë. Il écrit qu'"en d'autres termes, c'est le paysan qui décide si une politique peut être appliquée ou non"¹¹⁸. Cette position témoigne a priori de la reconnaissance de la suprématie de l'acteur, mais ce n'est pas ainsi qu'il faut la comprendre. Le paysan est en effet inféodé à un système de parenté qui l'écarte autant de la logique économique que de la logique étatique (qui ne paraissent pas vraiment être bien dissociées). Curieusement, on semble avoir identifié les politiques économiques nationales au modernisme économique, à la rationalité économique.

De façon assez parallèle, on peut remarquer que les interrogations sur les comportements économiques des africains trouvent souvent leur origine dans les rapports des administrations coloniales. Jones et Kilby se sont amusés à relire ces rapports administratifs. Ils sont au contraire assez stupéfiés de constater que les attitudes incriminées correspondent à un comportement économique on ne peut plus logique. Comme l'écrit Jones "l'impression qui se dégage clairement des rapports officiels est que loin d'être gênées par l'absence d'un homo economicus au Tanganyika, les autorités agricoles étaient embarrassées par sa présence"¹¹⁹. En effet, les autorités se fixaient des objectifs d'autosuffisance alimentaire qui étaient contrariés par la volonté des agriculteurs du Tanganyika de produire la culture plus lucrative du coton et d'acheter sur les marchés de quoi se nourrir.

Souvent, les administrateurs coloniaux se préoccupaient davantage des aspects technologiques que des considérations économiques¹²⁰. Au Kasai, l'administration congolaise avait fait l'acquisition de quatre petits moulins pour transformer les racines de manioc en farine. Apparemment, ce projet était technologiquement tout à fait satisfaisant dans la mesure où la farine ainsi produite était meilleure marché et de meilleure qualité qu'avec la méthode

traditionnelle. Pourtant, ces moulins furent délaissés par la population. L'explication économique était cependant d'une grande simplicité. L'utilisation des moulins de la coopérative entraînait l'obligation de revendre la farine sur les réseaux officiels où le prix était quatre fois inférieur au prix obtenu sur les marchés traditionnels locaux¹²¹. Myint commentant en 1969 un texte de Georgescu-Roegen sur les aspects institutionnels des communautés paysannes, remarquait lui aussi que les paysans étaient souvent de bien meilleurs économistes que les experts car ils refusent les soi-disantes technologies modernes qui ne sont pas économiquement avantageuses.

On pourrait facilement multiplier les exemples. Les paysans non capturés, dont parle Hyden, ne paraissent pas tant rebelles au marché que rebelles à l'insertion marchande proposée par les autorités politiques. Or, les administrateurs coloniaux comme les gouvernements issus des indépendances n'ont pas, loin s'en faut, correctement pris en compte les aspirations du monde paysan. Ils ont souvent assimilé leur volonté politique au modernisme et par là même condamné l'archaïsme des paysans opposés à ce volontarisme. Hyden s'évertue d'ailleurs davantage à souligner l'impuissance des pouvoirs politiques sur le comportement de ces "paysans indomptables" qu'à nier leur intérêt pour leurs avantages économiques

Pourtant, c'est à partir de cette vision du paysan indompté que Hyden rejette les stratégies économiques basées sur la condamnation du biais urbain. Le paysan africain serait marginalisé, isolé du marché et donc peu réceptif aux incitations. Il préférerait diversifier ses activités qu'augmenter sa production¹²². Hugon et alii insistent eux aussi sur de telles stratégies où l'incertitude de l'environnement économique africain entraîne des stratégies de minimisation des risques de la part des acteurs économiques.

A côté de ces arguments économiques, dont nous discuterons plus tard, une littérature culturaliste s'est amplement développée. L'attitude peu réceptive des agents économiques aurait ainsi des raisons culturelles profondes. Certains critiquent alors la soumission des africains à la fatalité, au divin ou à la communauté¹²³. Il s'agit en fait de retrouver ses

abondante, les paysans peuvent augmenter la production de leur culture commerciale sans réduire la production de leur culture vivrière. Les risques sont ainsi beaucoup plus faibles que dans les régions où la pénurie de terre exige de réduire les superficies de certaines cultures pour augmenter la production d'autres cultures [Myint 1969].

¹¹⁸ Hyden [1985], p.103.

¹¹⁹ Jones [1960], p.120.

¹²⁰ Ce qui n'a pas forcément beaucoup changé de nos jours dans le montage de certains projets...

¹²¹ Jones *ibid.*, cet article fourmille d'exemples de la sorte.

¹²² A l'image des travaux de Bairoch [1985], ou ceux très nombreux de Cour [1988, 1992a, 1992b] sur l'Afrique Subsaharienne, Hyden [1990] préconise alors une stratégie globale fondée sur la ville, en mettant en avant l'importance de la demande urbaine pour le développement de l'agriculture. Notre propos n'est pas ici de discuter des diverses stratégies de développement possibles.

¹²³ Binet [1970], Manguelle [1990].

propres responsabilités dans l'échec du développement du continent, et d'en finir avec cette déresponsabilisation à laquelle aboutissait la stratégie du bouc émissaire extérieur. Mais la critique très radicale de la culture africaine n'est pas totalement satisfaisante et se heurte à deux objections principales.

Premièrement, malgré son plaidoyer pour la reconnaissance d'un socle culturel commun à l'ensemble des pays d'Afrique noire, l'argumentation de Manguelle ne peut pas nous faire oublier la disparité des situations où le poids de la communauté, ou du divin, n'est pas toujours aussi intensément vécu selon les pays ou les régions¹²⁴.

Deuxièmement, cette explication culturaliste s'apparente trop souvent à la recherche contestable d'une essence culturelle. Or, outre le fait que la recherche d'une mentalité explicative peut occulter la découverte d'autres raisons plus concrètes¹²⁵, la notion même d'identité culturelle prête à discussion¹²⁶. La culture est, on l'oublie trop souvent, une construction temporelle, c'est-à-dire un processus historique, dynamique. Ka Mäna, en réexaminant les mythes fondamentaux de l'imaginaire social négro-africain contemporain, conclut à l'échec de cette vision de l'identité africaine, qui n'est plus alors capable de percevoir la culture comme un ensemble de valeurs de création d'une civilisation mais comme un "moment idéologique qui a figé la culture africaine dans un ensemble de valeurs susceptibles d'être inventoriées, définies dans une vision de l'essence éternelle de l'homme noir"¹²⁷. La culture doit être créative pour être vivante et constructive¹²⁸. De toute façon, la culture évolue, elle ne peut être figée dans une identité éternelle.

La critique de la culture africaine ne peut donc s'arrêter au seuil de la seule remise en cause de l'identité africaine. Ka Mäna s'interrogeant sur les mutations nécessaires de l'imaginaire africain pour passer de "l'identité inidentifiable" à l'utopisme créateur, préconise une prise de conscience éthique et démocratique. Koulibaly rejette également l'idée que le sous-développement soit un problème de mentalité. Pour lui, en effet, les mentalités sont le produit d'institutions créatrices de valeurs. Des institutions déficientes entraînent ainsi des comportements non souhaitables. Si l'on analyse la culture comme un long processus d'élaboration et d'interaction, où certaines valeurs sont abandonnées et d'autres encouragées, les institutions ont alors un rôle capital

à jouer. Pour Sindzingre, c'est l'environnement politique moderne des états africains qui a entraîné cette culture de la subvention publique¹²⁹. Comme le soulignait Le Thanh Khôi, la responsabilité des élites politiques est écrasante dans la mesure où elles fixent les grandes règles du jeu, le cadre dans lequel les acteurs évoluent. La nécessaire adaptation culturelle peut être alors retardée ou au contraire favorisée. Des institutions inadéquates "produisent et véhiculent des informations fausses, rigides et mal adaptées à l'évolution économique"¹³⁰.

Néanmoins, la problématique de l'économie de l'affection a contribué à remettre en avant l'importance des liens sociaux dans les sociétés africaines. Le poids de la communauté est ainsi supposé déjouer le calcul individuel des agents économiques : la communauté impose ses choix aux individus. Cette idée est depuis quelque temps réexaminée avec un peu plus de circonspection. Les contraintes communautaires, pour importantes qu'elles soient, semblent également relever d'une certaine logique individuelle : elles sont, d'une certaine façon, manipulables.

3.1.2. *Des contraintes communautaires... manipulables.*

Au début des années quatre-vingt dix, Mahieu analyse de façon systématique les conséquences des pratiques communautaires et des réseaux de solidarité sur le comportement des agents économiques. Le système communautaire impose des obligations et donne des droits. L'individu doit se soumettre au préalable à ses obligations communautaires avant tout autre calcul économique.

Mahieu distingue donc deux étapes. L'étape communautaire qui fixe le niveau et la forme respective des droits et obligations. L'étape utilitariste où l'individu arbitre entre ses décisions de consommation et de production en fonction de ses diverses contraintes, dont les contraintes communautaires qui ne sont plus, à ce stade, manipulables.

Une des originalités de l'approche de Mahieu consiste dans l'ébauche d'une possible endogénéisation des contraintes imposées par la société. En effet, si au stade du calcul économique, les contraintes communautaires sont considérées comme données ; il propose la mise au point d'une "écodéontique" pour disposer d'une théorie

¹²⁴ Gosselin [1970].

¹²⁵ Cf. introduction p3.

¹²⁶ Sindzingre [1995], Ka Mäna [1993].

¹²⁷ Ka Mäna, *ibid.*, p.71.

¹²⁸ Lê Thanh Khôi [1992].

¹²⁹ Par exemple, les risques économiques (liés aux prix futurs) sont souvent davantage déterminés sur des critères politiques et bureaucratiques que par le marché.

¹³⁰ Koulibaly [1992], p166.

économique adaptée aux normes¹³¹ et qui permettrait de déterminer l'équilibre des Droits et des Obligations (D/O !). Cependant, si la répartition des contraintes communautaires, pour un niveau d'obligation donné, paraît manipulable (puisque certaines contraintes en temps et en biens sont substituables¹³²), le niveau des obligations semble difficilement négociable. Les Droits et Obligations échappent au calcul utilitariste individuel.

Implicitement, Mahieu retient la nature normative¹³³ des obligations sociales (et son corollaire la peur de la sanction), fidèle en ceci à Durkheim, Mauss et Malinowski. Il tente, sans grand succès, de fonder la théorie économique de ces normes sociales. Pourtant, comme le rappelle Lemarchand, d'autres anthropologues (Easton, Bath, Sahlins et Blau) insistent sur les aspects utilitaristes et intéressés de l'échange social.

Mais, il ne faut pas forcément voir une antinomie entre ces deux grandes sortes de motivations¹³⁴. Les réseaux de solidarité des sociétés préindustrielles concilient plus qu'elles n'opposent les motivations morales et économiques¹³⁵. L'assurance mutuelle des sociétés traditionnelles trouve dans le cadre de la théorie des jeux répétés une

explication cohérente où il n'y a pas de contradiction entre le fait que les individus poursuivent à long terme leur propre intérêt et participent à un système généralisé de solidarité. Cet impératif de solidarité¹³⁶ exige un système d'assurance collectif efficace. Or, pour lutter contre les problèmes d'information, les sociétés traditionnelles sont obligées de condamner toute accumulation secrète de richesses, l'accumulation de richesses doit prendre place publiquement. Ainsi la pression sociale concernant une forme ostentatoire de consommation répond au souci légitime que les individus ne dissimulent pas d'information concernant leur richesse afin d'éviter les problèmes de free-riding.

La voie étant désormais ouverte à une justification purement économique des normes sociales, Koulibaly propose une approche des transferts interpersonnels en Afrique Noire entièrement fondée sur des mobiles intéressés. Sa démarche s'éloigne ainsi de toute hypothèse d'impératif communautaire, les individus choisissent le système des Droits et Obligations parce qu'ils y ont intérêt et qu'ils l'ont calculé : "les règles de comportement des agents, lorsqu'ils effectuent les transferts entre générations, relèvent d'une logique de gestion des intérêts individuels"¹³⁷. En fait, ces transferts n'existent que par l'absence, ou tout au moins le mauvais fonctionnement, de marché de capitaux. Les transferts entre jeunes, adultes et vieux se substituent avantageusement à ces échanges marchands. Les individus négocient la répartition de leur droits et obligations. La force de la solidarité intra-familiale repose sur l'idée que les transferts intergénérationnels offrent des prêts à un taux d'intérêt implicite ("le taux d'intérêt interne à la famille") inférieur au taux d'intérêt du marché. Koulibaly dérive ce taux d'intérêt implicite d'un modèle de choix intertemporel du consommateur où la famille, et ses trois générations, est présentée comme un substitut au marché financier. Le système

¹³¹ En faisant notamment appel à la théorie des choix collectifs et à la théorie des choix dans l'incertain.

¹³² "L'absence à des funérailles sera compensée par un envoi monétaire, ou l'impossibilité de donner une certaine somme d'argent sera remplacée par du temps, éventuellement complétée par une réparation matérielle" [Mahieu 1990; p.58]

¹³³ Sindzingu [1995] rappelle avec beaucoup d'à-propos qu'il existe une hiérarchie implicite entre les différentes normes : les obligations n'ont pas toutes la même force. Si bien qu'il peut paraître assez abusif de confondre comportement réel et norme (elle nous renvoie au débat de Braudel et Weber), parce que les textes sacrés sont toujours assez librement interprétés par les individus.

¹³⁴ En fait, le plus souvent l'obligation de donner ne va pas à l'encontre des mobiles égoïstes, elle permet au contraire de les réaliser plus pleinement, même si cette obligation de donner ne peut simplement résulter de mobiles égoïstes [Cordonnier 1997]. Cordonnier fait la différence entre la motivation intéressée qui fournit le moteur de l'échange et l'obligation de coopérer qui en constitue le processus. Cette obligation sociale procède, selon Cordonnier, d'un pari audacieux où "l'on coopère pour que l'autre coopère", où on tente d'influencer les autres parce que les individus sont d'emblée réunis par un lien social. Dans cet ouvrage, Cordonnier semble s'écarter de la conclusion de son article de 1992, écrit en commun avec Batifoulier et Zenou, où une délibération intérieure était nécessaire pour arbitrer "entre des règles d'action morales et des règles d'action instrumentales". Ici, les deux principes ne s'opposent pas, ils se renforcent l'un l'autre. On n'est pas forcément très éloigné du principe du "donnant-donnant" cher à R. Axelrod, même si Cordonnier s'en défend en rattachant ce pari fructueux à "une action normée, qui fait de chacun un auteur de la règle au moment où il la réactualise, en l'illustrant concrètement par ses actes" [Cordonnier 1997, p.198].

¹³⁵ Fafchamps [1992].

¹³⁶ Ce système d'assurance est fortement asymétrique, dans la mesure où les plus pauvres sont toujours les premiers exclus de la solidarité traditionnelle, lors de catastrophes extraordinaires, puisqu'ils liquident rapidement leur capital et ne sont plus alors des partenaires futurs intéressants. Ainsi, comme le souligne Fafchamps [1992], l'exploitation dans les relations de patronage n'est que la contrepartie des pauvres à leur assurance mutuelle, qui ne peut leur être utile qu'en cas de problème personnel et non de grandes catastrophes généralisées. Vidal [1994] rappelle elle aussi que loin de l'image d'un "solidarisme africain" idyllique, la solidarité n'est pas gratuite et profite d'abord à ceux qui ont les moyens d'être solidaires. Vuarin insiste aussi sur le fait que le dénuement économique va de pair avec le dénuement social, la richesse relationnelle se constitue et s'entretient régulièrement, elle est dépendante du capital économique : "la pauvreté économique n'est pas compensée par la richesse relationnelle" [Vuarin 1997, p.9].

¹³⁷ Koulibaly [1997], p.408.

des Droits et Obligations est un système de solidarité volontaire qui pallie les insuffisances des marchés financiers et d'assurances.

Les obligations communautaires étant l'objet de négociations intergénérationnelles au résultat a priori indéterminé¹³⁸, cette approche restaure la liberté individuelle dans la fixation de la règle communautaire. Pour aussi séduisante (pour un économiste !) que soit cette thèse, elle ne s'affranchit pas totalement de tout présupposé holistique. En effet, si le poids de la gérontocratie peut s'expliquer par les risques naturels de défection encourus par une génération qui a tout à attendre et très peu à donner (les vieux), ce pouvoir n'est pas forcément explicable par une maximisation volontaire des plus jeunes. D'ailleurs pour expliquer que les règles de conduite sont arbitrées par les vieux, Koulibaly insiste sur la nature quasi analphabète de la société africaine qui confère aux aîeux un accès privilégié à l'information et aux vérités passées. Pour l'auteur, ce pouvoir asymétrique¹³⁹ ne signifie pas forcément que "les vieux imposent les règles communautaires" dans la mesure où "le jeune a toujours le choix entre accepter les règles et la sécurité relative que lui offre son appartenance à sa communauté d'origine et renoncer à cette assurance et se trouver une communauté à laquelle il adhérerait"¹⁴⁰. Certes, si les adultes acceptent de financer l'éducation de leurs enfants et la retraite de leurs parents, c'est naturellement parce qu'ils espèrent profiter ensuite de ce système "familial" d'assurance. Malheureusement, il est sans doute un peu hardi de considérer que les individus sont libres d'adhérer ou de ne pas adhérer au système, qu'ils ont réellement le choix entre plusieurs solutions, même si, il est vrai, le choix n'est pas binaire, c'est-à-dire même s'il existe un nombre important de communautés auxquelles les individus peuvent se rattacher.

En fait, cette passionnante analyse justifie en termes économiques la solidité du système traditionnel d'entraide. Elle montre que lorsque les marchés financiers et d'assurances sont peu développés, des communautés diverses (familiales, ethniques, syndicales, politiques ou associatives...) peuvent offrir de bonnes couvertures sociales à leurs adhérents. Les obligations sociales sont bien des contreparties à des droits futurs, et elles sont à ce titre

soumises à des arbitrages économiques. La persistance de ces systèmes de transferts intergénérationnels trouve dans ces mobiles intéressés de sérieux fondements, mais à l'instar de Cordonnier¹⁴¹, ces différentes justifications économiques ne suffisent pas à assurer la formation de ces institutions : l'obligation de coopérer n'est pas réductible au calcul économique. Même si, et c'est là tout l'intérêt de ces démarches récentes, ces règles sociales de comportement renforcent in fine les gains individuels. D'ailleurs, prudent dans ses formulations, Koulibaly donne ce sous-titre modeste à l'un de ces paragraphes "les normes sociales peuvent dériver de calculs individuels".

On est assez loin de l'idée initiale de Mahieu où les contraintes communautaires s'imposaient prioritairement aux individus africains. Dans d'autres domaines, les mêmes positions sont souvent défendues. Ainsi, le poids des structures familiales étoufferait les entrepreneurs africains qui seraient dès lors incapables d'accumuler. L'examen attentif du comportement des entrepreneurs africains révèle pourtant la prédominance des mobiles économiques dans la gestion de leurs affaires.

3.1.3. *Les logiques économiques dans le comportement des entrepreneurs africains*

La gestion des entreprises africaines est souvent suspectée d'être sous l'emprise des facteurs sociaux et culturels. En Afrique, on mélangerait les sentiments et les affaires¹⁴² : l'entreprise ne serait pas séparée des intérêts et des pressions de son environnement familial et social. A côté des entreprises subventionnées ou soutenues par l'Etat et au profit de ses agents, existeraient des petites entreprises dominées par les logiques domestiques. Cette vision pessimiste de la réalité entrepreneuriale débouche sur une "alternative réductrice d'un développement bloqué par le haut ou d'un dilettantisme poussant vers le bas"¹⁴³. Dans son article de synthèse sur la gestion d'entreprise et les cultures africaines, Verhelst insiste sur l'enchâssement de l'économique dans le social où les relations sociales et la sécurité l'emportent sur le gain.

Pour Favereau, la socialisation de l'incertitude entraîne la prédominance de la logique domestique dans les règles de décision des entrepreneurs africains. Il explique ainsi la discontinuité dans la distribution de la taille des entreprises en Afrique (entre les très petites et les très

¹³⁸ Le résultat des négociations dépend notamment du rapport des élasticités des préférences des vieux et des jeunes et de la préférence relative pour le présent des uns et des autres. La norme sociale évolue également en fonction du nombre d'enfants par tête par génération.

¹³⁹ Ce pouvoir asymétrique met implicitement l'accent sur un pouvoir de négociation inégal non totalement réductible à une logique utilitariste.

¹⁴⁰ *ibid.*, p.400-401.

¹⁴¹ Cf. note 129 de la page 25.

¹⁴² Muamba Mulumba [1996].

¹⁴³ Fauré [1994], p.62.

grandes entreprises, les P.M.E. sont quasi-inexistantes) par l'absence d'une accumulation interne des entreprises : les capitaux bénéficieraient à "un collectif extérieur à l'entreprise" (la cellule domestique). La croissance des petites entreprises est bloquée. Unanimes sur ce constat, de nombreux autres travaux remettent en cause cette vision séduisante d'un entrepreneur africain "enchâssé" dans le social et piégé par lui. En effet, Fauré, à partir de sa propre enquête sur les petits entrepreneurs de Côte d'Ivoire et d'études connexes d'autres chercheurs en sciences sociales, montre que l'accumulation existe mais prend un visage particulier. Les entrepreneurs africains pratiquent une "accumulation extensive, opérée par diversification des activités"¹⁴⁴, par multiplication des sources de revenu, par des investissements réalisés hors de l'entreprise initiale"¹⁴⁵. Si cette stratégie est éloignée des canons de "l'accumulation intensive", où on augmente l'intensité capitaliste au sein de la même entreprise, ce comportement permet à ces entrepreneurs de maximiser leurs gains alors que, notamment, la faible taille des marchés auxquels ils ont accès et l'insuffisance des infrastructures en matière d'énergie, de communication et de transports pénalisent fortement toute modification de leur échelle de production¹⁴⁶. De plus comme le rapporte Oudin, à partir de son enquête nigérienne, le mouvement perpétuel de création et de disparition des petites entreprises nuance la thèse de l'absence d'une accumulation intensive dans la mesure où, souvent, les disparitions sont liées à "l'abandon d'un local professionnel désuet et mal équipé au profit d'un atelier ou d'une boutique mieux placé et doté d'un matériel plus performant (...) ils [les opérateurs économiques] ont généralement ambitionné un

accroissement de leur capacité de production"¹⁴⁷.

Renversant les schémas habituels de causalité, certains chercheurs mettent désormais en avant les logiques économiques de la gestion des liens sociaux dans les relations entre les entreprises et les rapports communautaires. Si la force de la pression sociale est réelle, "la diversité socioculturelle (diversité ethnique, linguistique, religieuse...), la souplesse des cadres sociaux, la mobilité géographique et sociale sont souvent telles que l'individu peut jouer de son appartenance à des réseaux multiples, des équivalences et des concurrences entre ces réseaux, et, s'autonomisant ainsi par rapport à tout groupe particulier, mettre sa capacité à mobiliser des liens sociaux au service d'une stratégie de survie ou de promotion de type individualiste"¹⁴⁸. De la même façon, les entrepreneurs africains savent se servir de leurs liens sociaux pour accéder à certains champs économiques socialement constitués, que cela concerne des grands réseaux marchands transafricains, les réseaux politiques ou administratifs, mais aussi les investissements de type religieux qui peuvent s'assimiler à des charges commerciales nécessaires pour créer de la confiance et des dépendants¹⁴⁹. Ces divers liens sociaux paraissent activés ou mis en sommeil, afin de minimiser les charges et les risques économiques¹⁵⁰.

L'image du "solidarisme" africain empêche souvent de percevoir les formes détournées des raisonnements économiques des agents individuels. Lorsqu'on s'autorise l'analyse économique de ces détours sociaux, on trouve fréquemment une bonne justification économique à ces stratégies sociales¹⁵¹. Elle n'en épuise pas la compréhension mais elle permet d'échapper à la fausse alternative ou l'économique ou le social. La faible insertion marchande des activités agricoles ne remet pas en

¹⁴⁴ Nsumbu [1996] parle de "l'essaimage" des petites entreprises qui s'expliquerait par la volonté de conserver un caractère convivial à chaque unité de production. Cette vision poétique de l'entreprise en dit assez long sur l'incapacité d'une certaine littérature à envisager l'*entreprise africaine* à partir de concept économique. Le titre de la contribution de Latouche [1996], dans ce même recueil d'articles, reprend cette idée: "Entrepreneuriat informel ou stratégie collective de survie conviviale ?". Dans cet univers, l'informel, on tente, selon Latouche, de réinventer l'économie là où elle n'existe pas. C'est sans doute penser, comme le disait Austruy [1994] "que la généralisation de l'analyse économique implique la prétention d'épuiser la compréhension des phénomènes humains à partir des critères économiques. Ce qui est absurde". Mais, c'est tout aussi absurde de penser que pour comprendre la réalité africaine il faille forcément abandonner l'ambition de lui donner un sens économique en voulant à tout prix lui donner un sens social, global ... Comme l'analyse du don semble le suggérer (cf notamment les travaux de Cordonnier déjà cités), les motivations économiques et sociales sont davantage complémentaires que substituables.

¹⁴⁵ Fauré [1994], p.254.

¹⁴⁶ Lootvoet, Oudin [1995].

¹⁴⁷ Oudin, *ibid.*, p.554.

¹⁴⁸ Gauthier de Villers [1996], p.79.

¹⁴⁹ Labazée [1995].

¹⁵⁰ *ibid.*

¹⁵¹ Dione [1994] donne un exemple clair de cette gestion économique des liens sociaux en l'absence de marchés d'assurance adéquats. Examinant des projets de développement urbain, il insiste sur la nécessité de prendre en compte un "coût d'investissement relationnel" (versement d'une certaine somme d'argent à des parents ou à des relations plus ou moins éloignés) supporté par les bénéficiaires des projets. En effet, dans le contexte fondamental d'incertitude des économies africaines, la seule activité économique ne peut constituer l'unique moyen de survie des individus. Le renforcement des relations sociales est alors un objectif complémentaire qui permet de multiplier les sources potentielles d'accès aux biens de base (l'auteur parle de " tiroirs sociaux ") : les individus possèdent un "droit de tirage", en terme de consommation ou de revenu, sur cette communauté sociale d'adhésion. les innovations technologiques sont gérées également de façon à garantir le rendement de ce "capital relationnel".

cause ce constat global. Les agriculteurs sont eux aussi à la recherche de l'efficacité, c'est ce que nous montrerons dans notre prochain paragraphe en réfléchissant sur la notion d'efficacité/profitabilité pour un agriculteur d'un pays en voie de développement.

3.2. Des agriculteurs à la recherche de l'efficacité

Le livre séminale de Schultz a profondément modifié l'étude des paysans des économies en voie de développement. A l'opposé des poncifs sur les pesanteurs socio-économiques du monde rural, cette analyse envisageait des "agriculteurs non idiots"¹⁵², ou selon l'expression célèbre de Schultz les paysans étaient "efficaces mais pauvres". Les mauvaises performances des pays en développement étaient attribuables à la faiblesse de la productivité des facteurs de production disponibles et non à une inefficacité dans leur allocation.

L'expression de Schultz a suscité de nombreuses controverses, ces conclusions seraient tirées d'une exploitation tendancieuse de certaines études empiriques¹⁵³. La question de l'efficacité des petits agriculteurs est désormais un thème récurrent de l'analyse économique. Les controverses se multiplient mais obscurcissent quelquefois la portée véritable du message toujours actuel de Schultz. En effet, si, comme nous le montrerons dans un premier point, l'analyse de l'efficacité est assez insatisfaisante tant méthodologiquement que conceptuellement, l'idée d'efficacité permet de saisir le caractère profondément adaptatif de ces petits paysans. Pour cela, il faut, et nous terminerons par ce point, ajuster certains de nos outils d'analyse — en tenant compte des particularités de l'environnement économique — afin de restituer la logique économique de ces agriculteurs.

3.2.1. Responsiveness versus efficiency

L'efficacité économique se décompose en une efficacité technique et une efficacité allocative. L'efficacité technique mesure l'écart, à chaque niveau donné des facteurs de production, entre le niveau effectif de la production et le niveau de production qu'on devrait atteindre si on se situait sur la frontière de production. L'efficacité allocative correspond aux conditions marginales de maximisation du profit, c'est-à-dire le plus souvent aux trois conditions suivantes : (i) égalité de la productivité marginale du facteur de production (P_m)

à son coût marginal (C_m)¹⁵⁴ ; (ii) égalité des ratios des produits physiques marginaux de deux facteurs aux ratios de leur prix, et ; (iii) égalité des produits marginaux de chaque facteur dans des usages alternatifs.

L'hypothèse d'efficacité a fait l'objet de nombreuses vérifications empiriques¹⁵⁵. L'allocation paraît être efficace pour les intrants traditionnels et s'en écarte pour les intrants plus modernes qui nécessitent des débours monétaires¹⁵⁶. Malheureusement, l'évaluation de l'efficacité pose de véritables problèmes empiriques et économiques.

La détermination du produit marginal exige l'estimation d'une fonction de production, ce qui soulève déjà de nombreux problèmes statistiques inhérents aux choix des variables retenues ou omises et à leurs mesures quantitatives¹⁵⁷. Ainsi, si la distinction théorique entre efficacité technique et allocative est essentielle en matière de recommandation politique, cette distinction n'est pas empiriquement très significative dans la mesure où elle demeure très sensible au degré d'agrégation retenu des facteurs de production¹⁵⁸. De plus la spécification inadéquate des variables liées à l'environnement entraîne souvent une surestimation des inefficacités.

Mais, l'interprétation des résultats présente aussi de nombreuses difficultés. Shapiro a réexaminé les études parues juste après la sortie du livre de Schultz et qui se proposaient entre autres de tester l'efficacité allocative des petits agriculteurs. Il s'agissait de déterminer la valeur du ratio d'efficacité k . Ces différentes études concluaient toutes à l'efficacité allocative, tout au moins pour les inputs traditionnels. Cependant cette conclusion était basée sur un test de significativité assez peu satisfaisant. En effet, comme le relate Shapiro, la productivité marginale des intrants était en moyenne supérieure de

¹⁵⁴ Si on appelle $k = P_m / C_m$ le ratio d'efficacité, on a : lorsque $k > 1$, sous utilisation du facteur en question, si $k = 1$ efficacité, si $k < 1$ sur-utilisation du facteur.

¹⁵⁵ Pour une revue critique et approfondie de la littérature des années soixante-soixante-dix, on pourra se reporter à Lachaud [1975], pp.453-515. L'article d'Ali et Byerlee [1991] offre une actualisation intéressante tant des données empiriques que des méthodes d'investigation.

¹⁵⁶ Fontaine et Sindzingre [1991]. La prise en compte du risque expliquerait cette attitude plus réservée à l'égard des intrants modernes. Wolgin [1975] démontre que, lorsqu'on introduit le risque dans les décisions des petits exploitants agricoles, seule l'hypothèse ii est une condition nécessaire à leur efficacité. De plus les productivités marginales des facteurs devraient être d'autant plus élevées que les activités sont risquées, ce qui invalide l'hypothèse iii. Il trouve confirmation de cette analyse pour un échantillon de petites exploitations keynésiennes.

¹⁵⁷ Lachaud [1975].

¹⁵⁸ Ali et Byerlee [1991].

¹⁵² Lipton [1968].

¹⁵³ Adams [1986], Shapiro [1983].

40 pour cent au coût marginal des facteurs (les valeurs de k variaient de 0,59 à 3,61). Or, les tests de significativité utilisés mesuraient la probabilité de rejeter à tort l'hypothèse vraie (erreur de type 1), à savoir $P_m = C_m$. Reprenant en détail les données d'une de ces enquêtes (celles de Chennareddy), Shapiro montre que si, dans ce cas, on ne peut effectivement pas rejeter l'hypothèse d'efficacité (erreur de type 1), les risques d'accepter l'hypothèse fautive (erreur de type 2) sont très forts (de l'ordre de 92 pour cent). De plus, comme il le remarque, l'allocation efficace semble aller de pair avec une importante inefficacité économique.

Par ailleurs, la détermination du ratio d'efficacité ($k = 1$) signifie qu'on ne vérifie les conditions d'optimisation qu'en un point de la fonction de production. Ce point unique se situe sur la fonction de production estimée par la méthode des moindres carrés (le plus souvent), ce qui signifie que la seule exploitation efficace est l'exploitation moyenne. Toutes les exploitations agricoles observées différentes de cette exploitation moyenne reconstituée peuvent être très éloignées de l'efficacité. Ces difficultés proviennent d'un problème logique inhérent à la conception néoclassique de l'efficacité où "a) si toutes les exploitations ont la même fonction de production, (c'est-à-dire la même connaissance technique et des facteurs fixes identiques) ; b) si toutes les exploitations font face aux mêmes prix du marché pour le produit et les facteurs ; et c) si toutes les exploitations maximisent parfaitement et instantanément leurs profits, alors elles auront les mêmes quantités d'input et d'output"¹⁵⁹. Si la condition a) est violée, on est dans le cas où les agriculteurs utilisent différentes technologies : on ne peut rien conclure sur les conditions d'efficacités allocative et technique si la condition b) n'est pas remplie, l'imperfection des marchés (prix différents) entraîne des niveaux différents de production et d'utilisation d'input : les exploitations ne sont pas forcément plus ou moins techniquement efficaces. Si la condition c) n'est pas remplie, alors l'hypothèse de comportement maximisateur du ménage agricole est une explication insatisfaisante du comportement paysan dont la sensibilité aux informations du marché (c'est-à-dire au vecteur des prix relatifs) est alors bien faible.

Même si la mesure de l'inefficacité peut permettre d'identifier les facteurs externes à l'agriculteur qui expliquent ces écarts¹⁶⁰, l'observation de l'inefficacité découle de la nature même de la vie économique. En effet, la combinaison d'un

environnement économique et technique évolutif signifie que l'équilibre exigé par l'efficacité économique est constamment un objectif fluctuant. Ainsi, Schultz prenait-il soin lorsqu'il parlait de l'efficacité de dire qu'elle ne concernait que l'équilibre de long terme des sociétés traditionnelles. Par sociétés traditionnelles, Schultz n'entendait pas toutes les communautés agricoles pauvres. Il réservait ce terme aux sociétés où les conditions économiques et techniques connaissent une grande stabilité depuis plusieurs générations¹⁶¹, ce qui exclut, il faut le reconnaître, la presque totalité des économies contemporaines aussi pauvres soient-elles. En fait, le concept d'efficacité donne une forme sophistiquée à l'argumentation centrale de Schultz qui est convaincu que les agriculteurs sont sensibles ("responsive") aux incitations marchandes. La sensibilité des agriculteurs entraîne, lorsque l'environnement est stable, l'efficacité allocative précédemment définie. Ce qui est important consiste dans cette capacité d'adaptation des petits agriculteurs, dans cette capacité à saisir les opportunités économiques lorsqu'elles leur sont favorables. Un an après la publication de son "Transforming traditional agriculture", Schultz remet en cause¹⁶² les soi-disants facteurs culturels de blocage dans le développement agricole de l'Europe et note, au contraire, la persistante et constante adaptation des paysans européens aux nouvelles opportunités économiques.

Dans un monde en perpétuelle évolution, les conditions d'efficacité paraissent trop instables pour demeurer un critère incontestable de l'efficacité des petits agriculteurs. La reconnaissance de la dynamique de la "responsiveness" des paysans, si elle réintroduit la possibilité de l'efficacité qui n'est après tout qu'une conséquence de ce principe, plaide pour la réelle prise en compte des intérêts économiques des acteurs du sud. Ball et Pounder insistent également sur cet aspect de la pensée de Schultz, dont l'actualité ne se dément pas. La plupart des projets de développement¹⁶³ échouent parce qu'ils n'intègrent pas l'idée qu'une innovation pour être acceptée doit d'abord être jugée rentable par ses "bénéficiaires". Dans une étude sur des projets d'aménagements rizières au Burkina Faso, Piveteau [1997] montre, entre autres, que ces projets échouent d'autant plus que la culture du riz se trouve confrontée à la culture plus lucrative du coton.

¹⁶¹ Ball et Pounder [1996].

¹⁶² A partir des travaux de B.H. Slicher [1963] *the agrarian history of western europe A.D 500 to 1850*. L'article de Schultz avait été présenté lors du colloque de 1965 à Honolulu sur l'agriculture de subsistance, dont les textes ont été ensuite rassemblés dans l'ouvrage de Wharton [1969].

¹⁶³ Ils prennent exemples sur un projet de la Banque Mondiale et sur un projet d'une ONG.

¹⁵⁹ J.Wise, P.A.Yotopoulos [1968], p.976 cité in lachaud [1975], op-cit, p.496.

¹⁶⁰ Ali et Byerlee [1991].

De nombreux facteurs contribuent cependant à obscurcir les formes subtiles des intérêts économiques des acteurs du sud. Aux regards décentrés des différents planificateurs (administrations coloniales¹⁶⁴ ou post-coloniales, ONG) s'ajoutent la complexité et la spécificité d'un environnement qui brouillent la perception des enjeux économiques élémentaires. Par exemple, le mauvais fonctionnement, voire l'absence, de la plupart des marchés rend ainsi caducs certains concepts économiques si nous ne modifions pas certaines de leurs hypothèses. Notre position consiste donc à maintenir l'hypothèse du comportement intéressé des ménages agricoles dans un cadre d'analyse qui tienne compte de cette caractéristique importante de l'environnement des pays d'Afrique Subsaharienne, à savoir l'imperfection des marchés.

3.2.2. *L'importance de l'imperfection des marchés pour comprendre le comportement des acteurs*

De très nombreuses controverses trouvent leur origine dans une mauvaise appréciation, par l'observateur extérieur, des conditions réelles des choix individuels. On peut à ce titre rappeler que Boeke¹⁶⁵ appelait de ces vœux la formulation d'une nouvelle théorie économique non occidentalisée parce qu'il pensait que la théorie traditionnelle ne pouvait rendre compte de la forme inversée de l'offre de travail des producteurs de caoutchouc indonésiens. Il commettait à ce titre deux erreurs.

Premièrement, la validité empirique de cette courbe d'offre de travail atypique n'est pas confirmée par la contre-expertise de Joosten. En effet, Boeke a uniquement prêté attention à l'évolution du prix du caoutchouc, alors que l'évolution défavorable du prix relatif du caoutchouc (notamment par rapport à son autre alternative productive, c'est-à-dire le cacao) redonnait toute sa "vertu" à l'offre de travail des paysans indonésiens.

Deuxièmement, la flexibilité de la théorie néoclassique permet d'expliquer de nombreux comportements atypiques, à condition d'introduire les caractéristiques saillantes de l'environnement extérieur. Ainsi, les producteurs agricoles des pays en voie de développement sont des ménages agricoles. Ils ne maximisent pas une fonction de profit, mais une fonction d'utilité : ils sont à la fois producteur et

consommateur. L'analyse marginaliste des ménages agricoles¹⁶⁶ enseigne que, pour le producteur, la maximisation du profit ou de l'utilité n'est équivalente qu'à la condition que tous les marchés soient présents et fonctionnent convenablement¹⁶⁷. Or, le mauvais fonctionnement du marché du travail, dans la plupart des pays en voie de développement, interdit cette confusion : les décisions de consommation affectent les décisions de production. On se retrouve, en fait, devant un banal arbitrage travail-loisir où toutes les formes de réponse possibles sont envisageables selon les poids respectifs des effets de substitution et de revenu. Ainsi, contrairement à ce que laisse entendre Thiombiano¹⁶⁸, la faiblesse des élasticités-prix des paysans sahéliens n'est pas forcément imputable à l'existence culturelle d'un revenu-objectif, elle est tout à fait concevable dans le cadre de l'analyse de ménages agricoles (producteur et consommateur) lorsque le marché du travail ne fonctionne pas convenablement. La distinction est importante¹⁶⁹ dans la mesure où l'hypothèse de "target-worker" justifie les politiques de taxation du secteur agricole, tandis que l'analyse des ménages agricoles rend, principalement, l'état de l'environnement extérieur responsable de cette faiblesse de la réponse des paysans.

Les conséquences économiques de l'absence du marché du travail en zone rural sont sources d'autres contresens. Sen remarquait que de nombreux rapports concluaient dans les années cinquante au

¹⁶⁶Pour un exposé complet et détaillé de ces théories, on pourra se reporter à notre document de travail, op-cit note 104, p.20.

¹⁶⁷ Par contre, les décisions de production affectent toujours les décisions de consommation quel que soit l'état des marchés. En effet, les décisions de production déterminent le profit qui est un élément de la contrainte de revenu du ménage-consommateur.

¹⁶⁸ Pour appuyer ses dires sur les comportements atypiques des paysans sahéliens, Thiombiano ne calcule pas une élasticité-prix mais un coefficient de corrélation de rang entre 4 prix-moyens et 4 quantités vendues de céréales à 4 périodes différentes d'une même année. On peut s'étonner que cette seule référence précise ne considère que les ventes de céréales (et non la production totale, c'est-à-dire néglige tout les arbitrages liés à l'autoconsommation du ménage). De plus, cette étude ne se base que sur les données macro d'une seule année (l'année 1983-1984, au demeurant année particulière pour le Burkina-Faso) et ne raisonne pas en terme d'évolution de prix relatifs. Thiombiano obtient alors effectivement un coefficient de corrélation de rang négatif... mais a-t-il réellement prouvé l'existence d'une élasticité-prix de l'offre négative ?

¹⁶⁹ Nous avons présenté ailleurs les controverses théoriques sur les comportements des ménages agricoles, en examinant notamment la validité et la pertinence de l'hypothèse de "revenu-objectif", cf. notre document de travail, op-cit note 104, p.20. On peut également se reporter à l'article de De Janvry, Fafchamps, Sadoulet [1991], qui explique certains comportements paradoxaux à partir de l'imperfection des marchés.

¹⁶⁴ Pour un exposé des divergences inévitables de point de vue entre les administrateurs et les populations, on peut se reporter à notre paragraphe précédent sur "l'économie de l'affection, culture et pouvoirs politiques: quid de la logique des acteurs".

¹⁶⁵J.H.Boeke [1953] *Economics and Economic Policy of Dual Societies*, New-York, cité par Higgins [1956].

fonctionnement à perte de plus de 50 pour cent des exploitations agricoles indiennes. Cette conclusion trouve sa source dans une conception erronée des coûts de "l'entreprise", dont les coûts de travail étaient évalués au salaire du marché. Or, le fonctionnement du marché du travail en zone rurale est, on l'a dit, très imparfait (quand il existe!). L'analyse de la rentabilité des exploitations agricoles en est profondément modifiée. Tchayanov avait proposé dès les années vingt de renoncer à la conception classique du profit. Le coût du travail familial, qui constitue la quasi-totalité du travail sur l'immense majorité des exploitations agricoles ne peut pas être évalué par le salaire du marché. Nous ne résistons pas au plaisir d'illustrer ce point par l'exemple même de Tchayanov. "Admettons qu'une dessiatine d'avoine donne une récolte de 60 pouds, une fois retirées les semences ; le prix d'un poud d'avoine est de 1 rouble, les frais matériels se montent à 20 roubles, le nombre de journées de travail nécessaire est de 25, le salaire est de 1 rouble par jour. Les comptes seront alors les suivants :

<i>Pour une exploitation capitaliste :</i>	
Revenu brut	t60 r.
Dépenses	
Frais matériels	20 r.
Salaires	25 r.
Revenu net	15 r.
<i>Pour une exploitation familiale :</i>	
Revenu brut	60 r.
Dépenses	
Frais matériels	20 r.
Rémunération du travail	40 r.
La rémunération d'une journée de travail :	
$x = (40/25) = 1,60$ r.	

Pour une exploitation capitaliste, la culture de l'avoine est à l'évidence avantageuse ; elle l'est également pour une exploitation paysanne familiale, si la consommation prévue ne peut être couverte par un emploi du travail donnant une rémunération journalière supérieure à 1,60 roubles. Admettons maintenant que le prix de l'avoine tombe à 60 Kopecks le poud.

<i>Pour une exploitation capitaliste :</i>	
Revenu brut	36 r.
Dépenses	
Frais matériels	20 r.
Salaires	25 r.
Revenu net	-9 r.

<i>Pour une exploitation familiale :</i>	
Revenu brut	36 r.
Dépenses	
Frais matériels	20 r.
Rémunération du travail	16 r.
La rémunération d'une journée de travail :	
$x = (16/25) = 0,64$ r.	

Comme le montre le tableau ci-dessus, les pertes de l'exploitation capitaliste seraient de 9 roubles par dessiatine et la culture de l'avoine deviendrait donc non rentable. Pour ce qui est de l'exploitation paysanne, la rémunération d'une journée de travail tomberait à 64 kopecks. Ce chiffre est acceptable, si l'équilibre économique fondamental ne peut pas être atteint au moyen d'une utilisation du travail offrant une meilleure rémunération¹⁷⁰.

Ainsi la rémunération du travail familial dépend de sa productivité et la nature rentable de ce travail est liée à la comparaison de cette rémunération aux rémunérations alternatives de ce travail. Si les alternatives existent, un calcul objectif peut être tenté. Low a montré que l'adoption des innovations technologiques par les agriculteurs du Swaziland obéissait à cette logique. Si les agriculteurs n'ont pas la possibilité d'autres rémunérations extérieures, alors leurs décisions s'apparentent à l'arbitrage travail-loisir précédemment évoqué.

De façon plus générale, les critiques les plus acerbes contre l'utilisation de la vulgate de l'homo oeconomicus pour l'étude économique des sociétés du sud provient de l'incompréhension de ces auteurs à imaginer des règles de marché là où le marché n'est pas physiquement présent¹⁷¹. Reprenant les idées de Polanyi pour lequel le gain n'était qu'un mobile spécifique à la production pour le marché, les fondateurs du M.A.U.S.S. nient toute logique marchande "tant que la consommation et la production marchande restent marginales dans la production et l'existence quotidienne"¹⁷². En l'absence d'un système généralisé de marché, il n'y a pas de marché créateur de prix¹⁷³. Les motivations sont toutes déterminées par le réseau des institutions sociales¹⁷⁴. Ainsi si Latouche reconnaît que l'éclairage économique, analysé à partir de la fiction du marché, peut être utile, il le trouve réducteur et surtout inadapté pour comprendre les échanges qui ne passent pas par le marché.

¹⁷⁰ Tchayanov [1990], pp.94-95.

¹⁷¹ De plus la monétarisation des économies non occidentales est très avancée.

¹⁷² Caillé [1986], p.197.

¹⁷³ Polanyi, Arensberg, Pearson [1957].

¹⁷⁴ Tunfeld [1957].

L'économie du ménage propose une analyse des échanges du ménage, que ces échanges passent par une intermédiation marchande ou non, à partir des concepts de prix et de revenu. Lorsqu'un marché n'existe pas (par exemple le travail), le ménage est obligé de gérer en son propre sein l'offre et la demande du bien en question. Ces prix endogènes reflètent une rareté relative qui sont un indicateur de cet équilibre interne. L'évolution de ces prix fictifs¹⁷⁵, qui peut être théoriquement et empiriquement déterminé, donne un élément de réponse pour prédire le comportement des individus. On peut tout à fait concevoir que cet élément ne soit pas d'une grande importance dans certaines décisions du ménage mais l'analyse économique n'entend pas "éprouver la compréhension des phénomènes humains"¹⁷⁶, elle donne seulement certains critères objectifs (cela peut être un prix fictif !) à un choix subjectif.

4. Conclusion

La soumission de l'analyse économique à la figure emblématique de l'homo oeconomicus peut être aussi mutilante que féconde. Lorsque nous gardons cette hypothèse, les faits viennent régulièrement démentir les conclusions des modèles ainsi fondés. Deux attitudes sont alors envisageables: rejeter ce postulat initial ("le noyau") ou remettre en cause les hypothèses satellites. La volonté de disposer autour du noyau dur d'une ceinture de sécurité évite la remise en cause brutale du dogme initial. C'est un principe de rationalité à la Popper¹⁷⁷ mais un principe de rationalité qui ne retiendrait comme de bonnes raisons d'agir que des raisons "monétaires". Cela permet d'examiner avec suspicion toutes les hypothèses secondaires, c'est-à-dire toutes les hypothèses implicites qui ne tiennent pas forcément bien compte des particularités de l'environnement. Si l'abandon de ces hypothèses implicites permet de renouer avec l'explication du réel, la démarche est fertile : on découvre les formes subtiles des motivations économiques élémentaires.

Cependant, l'appréciation des caractéristiques saillantes des économies en voie de développement demeure très libre. Certains auteurs insistent sur l'importance de l'information imparfaite et

asymétrique¹⁷⁸, d'autres sur l'incertitude¹⁷⁹. Ces différentes approches insistent sur des dimensions plus structurelles de l'environnement économique. Nous ne négligeons pas l'intérêt de tels démarches, néanmoins en rejetant souvent les notions traditionnelles d'avantage économique, ces tentatives peuvent masquer certains éléments importants du choix des acteurs (même si ce choix est limité !).

Ainsi, l'analyse des ménages agricoles nous paraît très féconde dès lors qu'elle retient comme hypothèse l'imperfection des marchés¹⁸⁰. De façon assez originale, Udry propose de tester la structure des marchés dans l'agriculture africaine à partir d'une analyse de l'efficacité. L'idée est que si dans un univers parfaitement concurrentiel, le ménage maximise son profit et est efficace ; la forme précise de l'inefficacité¹⁸¹ permet d'identifier les marchés défaillants. Cette démarche aboutit à l'identification d'un mauvais fonctionnement des marchés du travail et de la terre pour le Kenya, et d'un mauvais fonctionnement des marchés des capitaux et du crédit pour le Burkina-Faso.

Mais, comme le rappelle Morin [1981], cette volonté de ne pas toucher au noyau dur peut également s'apparenter à une "immunologie idéologique". Dès lors la formulation d'hypothèse centrale différente du dogme initial doit être avant tout jugée sur sa capacité à proposer des explications plus pertinentes du réel. Il ne semble pas, tout au moins pour l'analyse des ménages agricoles, que l'essai soit concluant

Références bibliographiques

- Adams J. 1986. "Peasant rationality : individuals, groups, cultures", *World Development*, vol.14, n° 2 , pp.273-282.
- Ali, M., Byerlee D., 1991. "Economic efficiency of small farmers in changing world: a survey of recent evidence", *Journal of International Development*, vol.3, n°1, pp.1-27.
- Allais M. 1953. "Le comportement de l'homme rationnel devant le risque : critique des postulats et axiomes de l'école américaine", *Econometrica*, octobre, vol.21, n°4, pp.503-546.

¹⁷⁸ Stiglitz [1989]. Cf. également l'ouvrage collectif édité par K. Hoff, A.Braverman, J.E.Stiglitz [1993] *The economics of rural organization :theory, practice and policy*, Oxford University Press, Washington, World Bank.

¹⁷⁹ Hugon op-cit. Hugon remet d'ailleurs en cause quelquefois le noyau dur de l'homo oeconomicus.

¹⁸⁰Cf. notre travail, op-cit note 139.

¹⁸¹L'habileté des raisonnements économiques et économétriques entrepris évite les problèmes habituels des recherches sur l'efficacité.

¹⁷⁵ Ces analyses sont amplement développées dans notre document op-cit note 62.

¹⁷⁶ Austruy [1994], op-cit, note 139, p.27.

¹⁷⁷ Cf. p.5 du présent document.

- Angel M., 1995. "Le modèle de la maximisation d'utilité est-il tautologique ?", *Revue du MAUSS semestrielle*, n°6, pp. 177-189.
- Arndt H.W., 1988. "Market failure" and under development", *World development*, vol.16, n°2, pp.219-229.
- Arrow K.J., 1986. "Economic theory and the hypothesis of rationality", *Journal of Business*, vol. 59, n°4, repris dans *The New Palgrave*, 1988, pp. 69-75.
- Bairoch, P. 1985. *De Jéricho à Mexico: villes et économie dans l'histoire*, Paris, Gallimard, février, 707p.
- Ball R., Pounder L., 1996. "Efficient but poor" revisited", *Economic, Development and cultural Change*, July, pp.735-760.
- Batifoulier P., Cordonnier L., Zenou Y., 1992. "Le don contre don : approche économique et apports de la sociologie", *Revue Economique*, Septembre, pp917-946.
- Becker G.S, Stigler G.J., 1977. "De gustibus non est disputandum", *American Economic Review*, March, vol. 67, n°2, pp. 76-90.
- Benetti C., Cartelier J., 1994. "L'intérêt limité de l'hypothèse de rationalité individuelle" in Cahiers d'Economie Politique "Quelles Hypothèses de Rationalité pour la Théorie Economique ?", Paris, L'Harmattan, n°24-25, pp.19-35.
- Binet J., 1970. *Psychologie économique africaine*, Paris, Payot, septembre, 334p.
- Boudon R., 1988. "L'acteur social est-il si irrationnel (et si conformiste) qu'on le dit ?", in *Individu et Justice social: autour de John Rawls*, pp.219-244.
- Boudon R., 1990. *L'art de se persuader des idées douteuses, fragiles ou fausses*, 1996, Points-Essais, 458p.
- Brown, E. 1991. *Human Universals*, Temple University Press.
- Buchanan J.M., 1969. "Is economic the science of choice ?", in Streissler E. ed. *Roads to freedom. Essays in honour of Friedrich A.Von. Hayek*, London-Routledge & Kegan Paul, pp. 47-64.
- Buss, D.M.1994. *Les Stratégies de L'Amour*, Paris, Inter-Editions.
- Cahiers d'Economie Politique 1994. "Quelles Hypothèses de Rationalité pour la Théorie Economique ?", Paris, L'Harmattan, n°24-25.
- Caillé A., 1986. "Comment on écrit l'histoire du marché", chap.IV, pp.151-199, in Caillé A., *Splendeurs et misères des sciences sociales, esquisses d'une mythologie*, Genève, Librairie Droze, Février.
- Cancian F., 1966. "Maximization as norm, strategy and theory: a comment on programmatic statemans in economic anthropology", *American Anthropologist*, vol.68, pp.463-470.
- Cook S., 1966. "The obsolete 'anti-market' mentality : a critique of the substantive approach to economic anthropology", *American Anthropologist*, vol.68, pp.323-345.
- Cordonnier L., 1997. *Coopération et réciprocité*, Paris, PUF, Mars, 209p.
- Cour J.M., 1988. "Une Image à Long Terme de l'Afrique (ILTA) au sud du Sahara", *Afrique Contemporaine*, avril, n°146, pp.51-59 et pp.69-75.
- Cour, J-M., 1993. "Pour une meilleure gestion du peuplement et de l'aménagement du territoire en Afrique Subsaharienne" in Michailof, S., *La France et l'Afrique: vade-mecum pour un nouveau voyage*, Paris, Karthala, février, chap.14, p238-253.
- Cour, J-M., 1992. "Evolution du peuplement et croissance économique en Afrique Subsaharienne" in *Sociétés Africaines et développement*, C.C.C.E & I.F.R.I, ed Masson, oct, pp.45-81.
- Dalton G., 1962. "Traditional production in Primitive African Economies", *The Quarterly Journal of Economics*, vol.XXVI, august, pp.360-378.
- Dalton G., 1961. "Economic Theory and Primitive society", *American Anthropologist*, vol.62, pp1-25.
- Dandekar V.M, 1962. "Economic Theory and Agrarian Reform", *Oxford Economic Papers*, vol.14, n°1, fev, pp.64-79.
- Demeulenaere P., 1996 *Homo oeconomicus*, Paris, PUF, novembre, 288p.
- Diallo M.L., 1996. *Les Africains sauveront-ils l'Afrique?*, Paris, Karthala, avril, 156p.
- Donsimoni M., 1995. *Du don à l'aide, le marché de l'altruisme*, Paris, L'Harmattan, mai, 228p.
- Dupuy J-P., 1995. "Elie Halévy, mauvais interprète de l'utilitarisme", *Revue du MAUSS semestrielle*, n°6, pp. 61-79.
- Fafchamps M., 1993. "Sequential labor decisions under uncertainty: an estimable household model of west-african farmers", *Econometrica*, Vol.61, n°5, September, pp.1173-1197.
- Fafchamps M., 1992. "Solidarity networks in preindustrial societies: rational peasants with a moral economy", *Economic Development and Cultural Change*, vol.41, pp.147-174.

- Fauré Y-A 1994. *Petits entrepreneurs de Côte-d'Ivoire: des professionnels en mal de développement*, Paris, Karthala, 385p.
- Favereau, O., 1995. "Développement et Economie des Conventions", in Hugon, Pourcet, Quiers-Valette *L'Afrique des incertitudes*, Paris, PUF.
- Ferejohn J., Satz D., 1994. "La théorie du choix rationel est-elle une théorie psychologique ?", in Orléan A. *Analyse économique des conventions*, Paris, PUF, pp.95-109.
- Finfielkraut A., 1987. *La défaite de la pensée*, Paris, Gallimard.
- Fontaine J-M., Sindzingre A., 1991. "Macro-micro linkages: structural adjustment and fertilizer policy in Sub-Saharan Africa", OCDE, Technical Papers, n°49, déc, 75p.
- Frydman R., 1994. "Sur l'opposition de la rationalité substantive et de la rationalité procédurale", in Cahiers d'Economie Politique *Quelles Hypothèses de Rationalité pour la Théorie Economique ?*, Paris, L'Harmattan, n°24-25, pp.167-177.
- Gastellu, J.M, 1989. *Riches paysans de Côte d'Ivoire*, Paris, L'Harmattan, juin, Collection Alternatives Rurales, p178.
- Georgescu-Roegen N. 1960. "Economic Theory and Agrarian Economics", *Oxford Economic Papers*, vol.12, n°1, fev, pp.1-40.
- Georgescu-Roegen N. 1969. "The institutional aspects of peasant communities: an analytical view" in Wharthon C.R., *Subsistence Agriculture and Economic Development*, Edited by C.R.Wharthon, Frank Cass & Co.LTD., pp.61-93.
- Gide C., Rist C., 1929. *Histoire des doctrines économiques*, Paris, Sirey.
- Godelier M., 1974. *Rationalité et irrationalité en économie*, tome1, Paris, Maspero, Fevrier, 125p.
- Gosselin G., 1970. *Developpement et traditions dans les sociétés rurales africaines*, Genève, B.I.T., 343p.
- Guerrien B., Vergara F., 1995. "Le MAUSS est un non-sens", *Revue du MAUSS semestrielle*, n°6, pp. 80-90.
- Hirschman A.O., 1984. *L'économie comme science morale et politique*, Paris, Gallimard-Le Seuil, mai, 111p.
- Hirshleifer J., 1985. "The expanding Domain of Economics", *American Economic Review*, vol.75, pp.53-68.
- Hugon P., 1997. "Les relations entre Marché, marchés et développement; en lisant *Essai sur le marché* d'Hervé Defalvard et le Cahier des Sciences Humaines de l'Orstom, "Marché et développement", *Revue Tiers Monde*, t. XXXVIII, n°150, avril-juin, pp.447-456.
- Hugon P., 1995. "Robinson ou Vendredi ? La rationalité économique en Afrique", *Sciences Humaines*, n°47, février, pp10-13.
- Hugon P., 1995. "Les entrepreneurs africains et l'analyse économique" in S.Ellis et Y-A Fauré *Entreprises et entrepreneurs africains*, Paris, Karthala & ORSTOM, Janvier, Chap 29, pp.376-393.
- Hugon P., Pourcet, Quiers-Valette, 1995. *L'Afrique des incertitudes*, Paris, PUF.
- Hugon P., 1993. *L'économie de l'Afrique*, Paris, La Découverte, mars, 123p.
- Hyden G., 1985. "La crise africaine et la paysannerie non capturée", *Politique Africaine*, n°18, juin, pp.93-113.
- Hyden, G. 1990. (trad.F) "Structure sociale et développement économique Africain", in *Stratégies pour un nouveau développement en Afrique* sous la direction de Berg,R.J & Whitaker, J.Seymour, Economica, Chap.2, p.51-56.
- Jayne T.S., 1994. "Do high food marketing cost constrain cash crop production? Evidence from Zimbabwe", *Economic Development and Cultural Change*, pp.387-403.
- Jensen M.C, Meckling W.H., 1994. "The nature of man", *Journal of Applied Corporate Finance*, Summer, vol.7, n°2, pp. 4-19.
- Jones W.O, 1960. "Economic man in Africa", *Food Research Institute Studies*, May, vol.I, n°2, pp.107-134.
- Joosten J.H.L., 1960. "Perverse Supply Curves in Less Developed Economies", *Netherland Journal of Agricultural Science*, May, pp.98-102.
- Kä Mana, 1993. *L'Afrique va-t-elle mourir*, Paris, Karthala, 1ère édition 1991, 218p.
- Kabou, A. 1991. *Et si l'Afrique refusait le développement?*, Paris, L'Harmattan, 207p.
- Kilby P., 1961. "African labour productivity reconsidered", *The Economic Journal*, june, n°282, vol.LXXI, pp273-291.
- Kirman A.P., 1993. "L'hypothèse de l'individu 'représentatif': une analyse critique", *problèmes économiques*, n° 2325, 12 mai, pp. 5-14, (*Journal of Economic Perspective*, vol. 6, n° 2, 1992).
- Koulibaly M., 1992. *Le libéralisme, nouveau départ pour l'Afrique* Paris, L'Harmattan.
- Koulibaly M., 1997. "Une approche des transferts interpersonnels en Afrique noire", *Revue d'Economie Politique*, vol.107, n°3, mai-juin, pp.395-418.

- Labazée P., 1995. "Entreprises, promoteurs et rapports communautaires. Les logiques économiques de la gestion des liens sociaux", in S.Ellis et Y-A Fauré *Entreprises et entrepreneurs africains*, Paris, Karthala & Orstom, Janvier, Chap 11, pp.141-154.
- Lachaud J-P., 1975. *Travail. Concepts et mesure*, Bordeaux, thèse d'Etat.
- Lagueux M., 1993. "Analyse économique et principe de rationalité", *Revue de Synthèse*, Série générale, tome CXIV, n°1, Janvier-Mars, pp. 9-32.~
- Lambert S., Sindingre A., 1995. "Droits de propriété et modes d'accès à la terre en Afrique : une revue critique", *Cahiers d'Economie et Sociologie Rurales*, n°36, pp. 96-128.
- Latouche S., 1996. "Entrepreneuriat informel ou stratégie collective de survie conviviale ?", in Laléyê I., Panhuys H., Verhelst T., Zaoual H. *Organisations économiques et cultures africaines, de l'homo oeconomicus à l'homo situs*, Réseau Sud-Nord/L'harmattan/Université Saint-Louis, pp.127-142.
- Latouche S., 1994. "Marché et marchés", *Cahiers des Sciences Humaines*, 30 (1-2), pp.35-52.
- Lê Thanh Khôi, 1992. *Culture créativité et développement*, Paris, L'Harmattan, espaces interculturelles, janvier, 224p.
- Lemarchand R., 1989. "African peasantries, reciprocity and the market. The economy of affection reconsidered", *Cahiers d'Etudes Africaines*, 113, XXIX-1, pp.33-67.
- Lewin S.B., 1996. "Economics and Psychology: Lessons for our own day from the early twentieth century", *Journal of Economic Literature*, vol.XXXIV, September, pp. 1293-1323.
- Lipton, M. 1968. "The theory of the optimizing peasant", *Journal of Development Studies*, avril, vol.4, n°3.
- Lloyd E.R., 1996. *Pour en finir avec les mentalités*, Paris, La Découverte, mai, 243p.
- Lootvoet B., Oudin X., 1995. "L'accumulation dans les petites entreprises : mécanismes, échelle et nature", in S.Ellis et Y-A Fauré, *Entreprises et entrepreneurs africains*, Paris, Karthala & Orstom, Janvier, Chap 43, pp.545-562.
- Low A., 1985. *Agricultural Development in Southern Africa*, Londres, James Curry Publishers, 217p.
- Mahieu, F.R, 1990. *Les fondements de la crise économiques en Afrique : entre la pression communautaire et le marché international*, Paris, L'Harmattan, 197p.
- Malinvaud E., 1995. "Sur l'hypothèse de rationalité en théorie macroéconomique", *Revue Economique*, pp.523-533.
- Manguelle, D.E, 1991. *L'Afrique a-t-elle besoin d'un programme d'Ajustement Culturel ?*, Nouvelles du Sud, janvier, 140p.
- Meignel S., 1991. "La dimension sociale de l'ajustement en Afrique Subsaharienne : une analyse des ménages agricoles", Septembre, mémoire de D.E.A, Bordeaux.
- Mises, Ludwig Von., 1985. *L'Action Humaine : Traité d'Economie*, Paris, P.U.F, Collection Libre Echange, janvier.
- Mongin P., 1984. "Modèle rationnel ou modèle économique de la rationalité ?", *Revue Economique*, janvier, n°1, pp9-63.
- Morin E., 1984. *Pour sortir du XX^e siècle*, Paris, Points, Fernand-Nathan, ed originale 1981, 380p.
- Muamba Mulumba P., 1996. "Contexte socio-culturel et conception du travail en Afrique : le cas du Zaïre", in Laléyê I., Panhuys H., Verhelst T., Zaoual H. *Organisations économiques et cultures africaines, de l'homo oeconomicus à l'homo situs*, Réseau Sud-Nord/L'harmattan/Université Saint-Louis, pp.185-205.
- Myint H., 1969. "The peasant economies of today's underdeveloped areas" in Wharthon C.R. *Subsistence Agriculture and Economic Development*, Edited by C.R. Wharthon, Frank Cass & Co.LTD., pp.99-104.
- Ndione E-S, 1994. *L'économie urbaine en Afrique : le don et le recours*, Paris, Karthala, août, 214p.
- Park J.H., 1969. "Effects of Increasing Commercialisation on Resource Use in Semi-Subsistence Farms in South Korea", in Wharthon C.R. *Subsistence Agriculture and Economic Development*, Edited by C.R. Wharthon, Frank Cass & Co.LTD., pp196-208.
- Peyrefitte A., 1995. *Du miracle en économie, Leçons au Collège de France*, Paris, Editions Odile Jacob.
- Picavet E., 1996. *Choix rationnel et vie publique. Pensée formelle et raison pratique*, Paris, P.U.F, Fondements de la politique, Série Essais, 525p.
- Piveteau A., 1997. *Aménagements rizières d'ONG au Burkina-Faso : quand l'aide manque le marché*, (à paraître)
- Polanyi K., 1983. *La grande Transformation*, Paris, Gallimard, Mai, 419p, Edition originale (1944).
- Polanyi K., Arensberg C.M., (eds) 1975. *Les systèmes économiques dans l'histoire et dans la théorie*, Paris, Larousse, édition originale 1957.

- Polanyi K., 1975. "L'économie en tant que procès institutionnalisé", in Polanyi K., Arensberg C.M., (eds) 1975. *Les systèmes économiques dans l'histoire et dans la théorie*, chap.13, pp.239-260.
- Polanyi K., Arensberg C.M, Pearson H.W., 1975. "Place de l'économie dans les sociétés", in Polanyi K., Arensberg C.M., (eds) 1975. *Les systèmes économiques dans l'histoire et dans la théorie*, chap.12, pp.235-237.
- Poncelet M., 1993. *Une utopie post-tiersmondiste, la dimension culturelle du développement*, Paris, L'Harmattan, déc, 365p.
- Quinet C., 1994. "Herbert Simon et la rationalité", *Revue Française d'Economie*, pp133-181.
- Rapoport H., 1992. "L'altruisme serait-il un facteur de blocage en Afrique ?", Paris, CEDIMES, Colloque "La Transition Chaotique", 23-24 Octobre, 22p.
- Rosier M., 1993. "Rationalité universelle et raisons singulières", *Revue de Synthèse*, Série générale, tome CXIV, n°1, Janvier-Mars, pp. 33-60.
- Schultz T.W., 1969. "New Evidence on Farmer Responses to Economic Opportunities from the Early Agrarian History of Western Europe", in Wharthon C.R. *Subsistence Agriculture and Economic Development*, Edited by C.R. Wharthon, Frank Cass & Co.LTD., pp.105-110.
- Sen A.K., 1966. "Peasants and dualism with or without surplus labor", *The Journal of Political Economy*, vol. LXXIV, October, n°5, pp. 425-450.
- Sen A., 1973. "Behaviour and the concept of preference", *Economica*, August, pp.241-259.
- Sen A., 1977. "Rational fools: a critique of the behavioural foundations of economic theory", *Philosophy and Public Affairs*, 6, pp. 317-344, traduit dans Sen, A. 1993. *Ethique et Economie*, pp.87-116.
- Sen A., 1987. *On ethics and Economics*, Basil Blacwell Oxford, traduit dans Sen, A. 1993. *Ethique et Economie*, pp. 5-83.
- Sen A., 1990. "Gender and cooperative conflicts", in *Persistent Inequalities*, I.Tinker (ed.), Oxford University Press, traduit dans Sen A., 1993a. *Ethique et Economie*, pp. 229-270.
- Sen, A. 1993a. *Ethique et Economie*, Paris, P.U.F, novembre, 364p.
- Sen A., 1993b. "Internal consistency of choice", *Econometrica*, vol.61, n°3, May, pp.495-521.
- Shapiro K.H 1983. "Efficiency differentials in peasant agriculture and their implications for development policies", *Journal of Development Studies*, 19:2.
- Sindzingre A., 1995. "The use and abuse of the notion of "culture" in development studies of sub-saharan africa", in Griffon M. *Economie institutionnelle et agriculture*, CIRAD, actes du XIII séminaire d'économie rurale, septembre 1992, pp.105-128.
- Stiglitz J.E, 1989. "Rational Peasants, Efficient Institutions, and a Theory of Rural Organization : Methodological Remarks for Development Economics", in Bardham P. eds (1991) *The Economic Theory of Agrarian Institutions*, Oxford, Clarendon Press Paperback , pp18-29.
- Tchayanov A.V., 1966. *The Theory of Peasant Economy*, Thorner D., Kerblay B. & Smith R.E.F. (eds), Homewood, Illinois, Richard D.I, publié pour l' American Economic Association, November, 317p, Ed Originale 1925.
- Thiombiano T., 1997. "La controverse empirique et théorique posée par le comportement des producteurs-consommateurs", *Revue Tiers Monde*, T. XXXVIII, n°152, octobre-décembre, pp.821-836.
- Todorov T., 1989. *Nous et les autres : la réflexion française sur la diversité humaine*, Paris, Seuil.
- Tunfeld D.B., 1975. "Un mauvais usage de la théorie économique : son application à la société primitive", in Polanyi K., Arensberg C.M., (eds) 1975. *Les systèmes économiques dans l'histoire et dans la théorie*, Chap.17, pp.319-330.
- Udry C., 1996. *Efficiency and market structure : testing for profit maximization in African agriculture*, June, mimeo, 33p.
- Vergara F., 1995. "Utilitarisme et hédonisme : une critique d'Elie Halévy ... et de quelques autres", *Economies et Sociétés*, Histoire de la pensée économique, série P.E., n°24, 10, p. 31-61.
- Verhelst T., 1996. "Gestion d'entreprise et cultures africaines", in Laléyê I., Panhuys H., Verhelst T., Zaoual H. *Organisations économiques et cultures africaines, de l'homo oeconomicus à l'homo situs*, Réseau Sud-Nord/L'harmattan/Université Saint-Louis, pp.427-464.
- Vidal C., 1994. "La "solidarité africaine" : un mythe à réviser", *Cahiers d'Etudes Africaines*, 136, XXXIV-4, pp.687-691.
- Viller G.de, 1996. "Informel et développement : contribution à un débat", in in Laléyê I., Panhuys H., Verhelst T., Zaoual H. *Organisations économiques et cultures africaines, de l'homo oeconomicus à l'homo situs*, Réseau Sud-Nord/L'harmattan/Université Saint-Louis, Chap.IV.
- Viviani J-L., 1994. "Incertitude et rationalité", *Revue Française d'Economie*, pp105-146.
- Vuarin R., 1997. "Sur le processus d'exclusion des

solidarités protectrices à Bamako (Mali)”, article présenté à l’atelier ménages et crise, ORSTOM/CEDERS, Marseille 24-25-26 mars 1997, mimeo,13p.

Wharthon C.R., 1969. *Subsistence Agriculture and Economic Development*, Edited by C.R.Wharthon, Frank Cass & Co.LTD., (this volume is the outgrowth of a seminar on *Subsistence and Peasant Economics*, Honolulu, February 28-March 6, 1965), 480p.

Williamson O.E., 1994. *Les institutions de l’économie*, Paris, Interéditions, édition originale 1985.

Wolgin J.M., 1975. “Ressource Allocation and Risk : a case study of smallholder agriculture in kenya “, *American Journal of Agricultural Economics*, novembre, 57:4, pp.622-630.