

Le rôle des croyances et des mythes dans le domaine économique

Jean-Robert Alcaras
Maître de Conférences de Sciences Economiques
Président de l'Université Populaire d'Avignon

Mardis 13, 20 et 27 novembre 2012
18h30 – 20h

*
* *

L'économie est souvent présentée comme la discipline qui serait la plus « scientifique » des sciences humaines et sociales... Sans s'attarder (il faudrait bien sûr le faire, mais ce n'est pas le sujet ici) sur les conditions qui permettent raisonnablement de considérer qu'une analyse est scientifique (ou pas), rappelons que cette prétention de scientificité des économistes date de la fin du XIXe siècle. Les économistes qu'on qualifia *a posteriori* de « néoclassiques », avaient alors renouvelé le langage, l'outillage et les méthodologies de la discipline, en introduisant force mathématique et en s'inspirant de certaines modélisations issues des derniers développements théoriques de la physique — et notamment de la thermodynamique. L'un de ces économistes, le français Léon Walras (un socialiste et l'un des pères fondateurs du néoclassicisme), poussa même la prétention assez loin en se déclarant à plusieurs reprises, au début du XXe siècle (c'est-à-dire à la fin de sa vie), candidat au Prix Nobel de la paix, parce qu'il pensait que sa théorie scientifique pourrait contribuer à maintenir la paix entre les hommes. Le comité Nobel s'obstina à lui refuser cet honneur... et la première guerre mondiale éclata peu après qu'il mourût ! Mais à sa décharge, on avouera qu'il n'existait pas encore de « Prix Nobel d'économie » à cette époque, et que si Walras avait vécu après que ce prix eût été inventé vers la fin des années 1960 — preuve enfin obtenue de la scientificité de la théorie économique et de sa supériorité sur les autres sciences sociales, puisqu'aucune autre ne peut prétendre à une telle distinction et que l'économie côtoie ici la médecine, la physique et la chimie —, il l'aurait très certainement obtenu !

Les hasards de l'histoire et les ruses de la raison voudront que, après quelques aventures scientifiques plus ou moins difficiles et chaotiques tout au long du XXe siècle, les hypothèses néoclassiques dominant aujourd'hui encore la science économique — au prix d'un renouvellement et d'une sophistication toujours plus impressionnante pour le néophyte. Le non-spécialiste pourrait donc légitimement s'interroger sur l'opportunité de réfléchir au rôle des croyances et, pire encore, des mythes dans le domaine économique. L'économie n'est-elle pas, par excellence, la discipline où règne la rationalité, la logique, la rigueur et le sérieux ? Les agents économiques (supposés rationnels par essence) ou les économistes (supposés scientifiques et donc eux-mêmes rationnels dans leurs analyses) pourraient-ils s'appuyer sur de simples croyances ? Comment pourraient-ils croire en des mythes ? — « *Circulez ! Il n'y a rien à voir !* »...

Pourtant, si l'on veut bien y réfléchir, économie et croyances pourraient bien entretenir certains rapports — à la fois intrigants et essentiels. Pourquoi ?

D'abord, parce que la scientificité (au moins supposée) de l'économie (et surtout de l'économie néoclassique qui se pense et se présente comme l'approche la plus scientifique) repose fondamentalement sur des croyances ! En effet, la théorie néoclassique s'appuie sur deux hypothèses absolument cruciales : les comportements économiques seraient produits par des agents rationnels ; et les interactions entre ces agents seraient opérées sur des marchés et soumises à la sacro-sainte « loi de l'offre et de la demande ». La rationalité et le marché : sans ces deux hypothèses, tout l'édifice théorique des approches dominantes de cette noble discipline s'effondrerait... Or, nous montrerons que ces deux hypothèses ne sont (et ne peuvent être) que des croyances. En effet, une quantité impressionnante d'observations et d'expériences concrètes les invalident plus ou moins radicalement. Malgré ces multiples infirmations, on persiste cependant à les conserver dans la plupart des modélisations théoriques — et toute réflexion qui ne les retiendrait pas est soumise à l'injonction de s'en expliquer sur le champ. Cette attitude relève fondamentalement de la croyance et confine à la religiosité. Si la foi consiste, pour un fidèle, à accepter de prendre une chose pour vraie sans vouloir en chercher des preuves et sans accepter de prendre en compte les faits qui pourraient le faire douter et le détourner de la vérité, alors l'attitude des économistes qui persistent à retenir des hypothèses pourtant connues pour être très fragiles n'est pas très lointaine de celle de l'homme de foi...

Ensuite, parce que l'économie, dans ses modalités pratiques de fonctionnement, repose sur des croyances et des mythes. L'économiste britannique Keynes l'a fort bien montré en son temps : les agents économiques, confrontés à l'incertitude du futur (mais contraints de s'y projeter pour décider de leurs comportements présents) sont nécessairement conduits par des croyances et des mythes — plus ou moins rationnels... Cette économie keynésienne des croyances (que les disciples de Keynes ont peu mobilisé par la suite, préférant retenir de son œuvre quelques mécanismes bien commodes mais peu révolutionnaires, et autres « recettes de cuisines » de politique économique somme toutes assez décevantes) avait même poussé Keynes à se préoccuper fondamentalement d'une chose : comment la politique pourrait-elle agir sur les croyances des agents pour rendre possible demain ce qui ne le semble pas aujourd'hui ? Comment développer l'art d'orienter les croyances (des agents économiques, mais aussi des économistes) vers un possible incertain pour contribuer à le rendre réel ?

Des croyances économiques à... une économie des croyances, voilà le cheminement que je vous propose durant ces 3 séances de cours, en adoptant le plan suivant :

1. La croyance (persistante) dans le « Marché »
2. La croyance (persistante) dans la « Rationalité »
3. L'économie de J.M. Keynes : des croyances économiques à l'économie des croyances

Je prévois de consacrer une séance de cours à chaque partie.