

L'économie comme littérature

par Robert Nadeau
Département de philosophie
Université du Québec à Montréal

Résumé

Donald McCloskey considère à bon droit que si on l'entend comme un code rigide de comportement destiné aux professionnels d'une discipline comme l'économie, par exemple, "la Méthode scientifique" n'existe tout simplement pas. Partant, pour McCloskey, la méthodologie économique, qui prend appui sur l'épistémologie et la philosophie des sciences d'obédience empiriste et positiviste, repose sur une conception illusoire de l'activité scientifique. Il convient donc, selon l'auteur, de l'abandonner à son sort et de lui substituer un tout autre programme de recherche, la rhétorique économique. Dans cette perspective, McCloskey voit l'économie comme un "processus conversationnel" où les interlocuteurs mettent en oeuvre divers moyens stylistiques dans le but de s'influencer, voire de se convaincre les uns les autres. Mais un examen attentif de la démarche que préconise McCloskey montre à souhait que son raisonnement, envisagé globalement, est loin d'être concluant. Mon propos ici est de faire voir qu'il serait vain d'attendre de l'analyse rhétorique une amélioration probante du savoir économique et que, pour autant qu'un tel objectif soit encore à l'ordre du jour, la méthodologie a toujours sa place.

Abstract

As Donald McCloskey rightly takes for granted, "the scientific Method" does not really exist. There is no fixed and justified system of rules and norms that can help, for example, economists to behave more scientifically. On that basis, McCloskey argues that economic methodology is worthless and that one should instead study the rhetoric of economists. The rhetoric approach sees economics as a "conversational process" in which the community of professionally trained economists use diverse stylistic devices to convince one another that their ways of understanding the economic world are the right ones as compared to others. How exactly this is done is for the literary analysis of economic texts to find out. McCloskey clearly thinks that this approach can help economists to improve their "dismal science". My purpose here is to show that it cannot, and that if improving economic knowledge is still on the agenda, than epistemological and methodological analysis are still in order.

De nos jours, la philosophie des sciences n'a plus très bonne presse auprès des économistes. Mais on aurait tort de croire que ce jugement sévère et négatif porté plus précisément sur la méthodologie n'est le fait que des seuls économistes. Il est, en effet, devenu monnaie courante, depuis la prise de parti intempestive de Paul Feyerabend, de considérer que, de tout temps, et dans quelque discipline que ce soit, les esprits scientifiques ont fait comme bon leur semblait («*Anything goes*», écrit Feyerabend), les plus ingénieux s'écartant toujours et délibérément des canons établis, et faisant accepter de nouvelles méthodes de recherche. De là à conclure, comme le fait Feyerabend, que "la" méthode scientifique n'existe pas, il n'y a qu'un pas.

Un pas supplémentaire est rapidement franchi. Puisque l'on peut tenir pour acquis qu'il n'existe pas de méthode unique, exclusive ou privilégiée en recherche scientifique, et donc de voie royale garantissant le succès, alors peut-on prétendre également, ce que Feyerabend ne se gêne pas pour faire, que si la majorité des scientifiques avaient suivi aveuglément les préceptes méthodologiques mis de l'avant par les philosophes des sciences, ils n'auraient probablement jamais réussi les percées théoriques dont on les crédite aujourd'hui. Pour Feyerabend, en effet, les découvertes empiriques qui ont fait la réputation de la science moderne n'auraient jamais pu être effectuées si les chercheurs s'étaient contentés de suivre platement et mécaniquement les règles de "la" bonne méthode défendue par l'orthodoxie philosophique depuis le début des temps modernes. Partant, le progrès fulgurant des connaissances depuis Galilée n'aurait tout simplement jamais eu lieu.

Ce constat péremptoire fournit en quelque sorte son point de départ à la démarche de Donald McCloskey, et c'est à l'examen minutieux de cette démarche que j'aimerais consacrer les pages qui suivent. L'argument de fond de Donald McCloskey voit le jour dans un article qui paraît en 1983 (McCloskey, 1983), et c'est cette même thèse, plus amplement documentée et approfondie, qui aboutit en 1985 à la publication d'un ouvrage (McCloskey, 1985) qui ne peut laisser indifférent ni le philosophe, ni l'historien des sciences, ni l'économiste de profession¹. En effet, bien qu'il concerne au premier chef l'économie, cet ouvrage vise en fait à promouvoir une nouvelle façon d'envisager toutes les sciences ou, à tout le moins, toutes les sciences humaines (Nelson, Megill, et McCloskey,

eds., 1987). Il vise, à mon sens, à ce que l'on abandonne une fois pour toutes l'idée que l'analyse épistémologique et méthodologique telle qu'on la pratique de manière systématique et poussée depuis l'avènement du néo-positivisme ait jamais donné et puisse donner dans le futur des résultats intéressants pour les praticiens des sciences. Rejetant en particulier l'image de la science apparue avec ce courant philosophique, image selon lui totalement déformante, McCloskey caractérise la science économique comme étant un "processus conversationnel" où les interlocuteurs mettent en oeuvre divers moyens rhétoriques dans le but de se persuader mutuellement de considérer les choses comme ils le font, c'est-à-dire dans le but de faire prévaloir leur point de vue sur tout autre.

Son argument est en gros le suivant: puisqu'il n'y a pas de méthode particulière à adopter en recherche scientifique, alors il serait délétère de vouloir faire en sorte que les économistes suivent "la" prétendue méthode hypothético-déductive qui, selon certains, aurait assuré le succès des sciences physiques depuis le dix-septième siècle. La philosophie des sciences doit donc être systématiquement dénoncée et ses prétentions abandonnées: toutes les analyses méthodologiques faites à l'adresse des économistes partent d'un pur et simple préjugé puisqu'elles présupposent toutes l'existence d'une méthode connue, uniforme et fixe qui, en fait, n'opère nulle part dans les sciences empiriques, sauf peut-être dans quelque domaine hyperspécialisé de la physique mathématique et expérimentale. Il serait, en conséquence, préférable d'examiner de plus près, avec force descriptions et analyses de cas, comment les économistes s'y prennent effectivement pour se communiquer entre eux les résultats de leurs cogitations. Il nous faut, selon McCloskey, une analyse du succès que les économistes obtiennent dans les textes qu'ils écrivent, et cette analyse doit prendre en compte la nature éminemment sociale de ce processus disciplinaire. Plutôt qu'une stérile et inutile analyse méthodologique des théories économiques, il nous faut mettre au point, selon McCloskey, un nouveau type d'analyse du discours des économistes. Tel est l'objectif de ce que McCloskey appelle "la rhétorique économique".

Bien que, manifestement, elle ait été marquée par la réflexion philosophique issue de ce qu'il a été convenu d'appeler le "virage linguistique", la rhétorique entend plutôt s'en démarquer dramatiquement. En effet, la rhétorique économique ambitionne de débouter toute la philosophie

des sciences de ses prétentions méthodologiques et elle vise fondamentalement à s'y substituer. Et en cela même, la rhétorique trouve dans la nouvelle sociologie des sciences d'obédience "constructiviste" une alliée naturelle et une source d'inspiration active². Ce que le programme de recherche rhétorique vise à faire voir, c'est qu'une fois que l'on a mis au jour les mécanismes sociaux du fonctionnement discursif des communautés scientifiques, il n'y a plus rien à ajouter pour expliquer la nature de la science: tout est clair, rien n'est plus mystérieux, l'analyse du sujet est saturée puisqu'il n'y a plus d'autre question à se poser. Et surtout, la méthodologie dans ce qu'elle a de normatif, c'est-à-dire d'évaluatif et de prescriptif, n'a plus sa place : la philosophie des sciences n'a plus de raison d'être puisque cette forme d'analyse logico-épistémologique des théories scientifiques est vue comme n'offrant aucune prise sur les façons de faire réelles ou effectives des scientifiques que les observations sociologiques de l'analyse littéraire permettent de dévoiler et, éventuellement, d'améliorer.

C'est là très exactement l'idée qui se retrouve à la base du virage rhétorique que nous propose de prendre McCloskey : il faut abandonner la méthodologie économique à son sort parce que cette discipline n'a donné aucun résultat intéressant, qu'elle a des prétentions exorbitantes, qu'elle adopte une perspective trompeuse sur l'activité scientifique des économistes, et qu'elle produit des effets nuisibles ou, à tout le moins, décourageants en critiquant le savoir des économistes comme n'étant pas ou pas suffisamment scientifique au regard de normes et de critères décrétés *a priori* et *ex cathedra*, et lancés aux économistes comme des oukases sans à propos et sans justification. Du point de vue sociologique qu'adopte le partisan de l'analyse rhétorique, toute méthodologie économique est intellectuellement perfide, scientifiquement fallacieuse et vaine en pratique.

Mon propos, dans les prochaines sections de cet article, est d'explorer les tenants et aboutissants de ce nouveau programme de recherche. Je procéderai en trois temps. J'exposerai d'abord les ambitions de l'analyse rhétorique, pour laquelle l'économique constitue une sorte d'écriture analysable comme toute autre forme de discours littéraire. En second lieu, j'aimerais examiner les arguments à l'aide desquels McCloskey échafaude une critique acerbe et particulièrement mordante de toute méthodologie de type philosophique. Enfin, puisque la

perspective ouvertement polémique que McCloskey fait sienne est forcément sujette à controverse, j'aimerais montrer que son argumentation n'est pas concluante car McCloskey n'établit pas la thèse qu'il avance. Je ferai même valoir que McCloskey est incohérent puisqu'il utilise lui-même un genre d'arguments que, pourtant, il désavoue explicitement. Mais avant d'articuler ces critiques, j'aimerais au préalable me donner la peine de reconstituer l'analyse rhétorique dans ses prétentions propres et d'en restituer, si la chose est seulement possible, la légitimité relative. Un détour s'impose donc, propre à mieux faire apercevoir comment l'analyse rhétorique du discours économique se façonne et se déploie, comment elle s'articule et quelle sorte de résultats elle produit.

1.- L'économique et l'art de la conversation

Du point de vue rhétorique, toute science se donne avant tout comme un *discours*, c'est-à-dire comme un arrangement d'actes de langage à l'aide desquels on organise sa pensée dans le but de la communiquer à d'autres de la manière la plus efficace possible. De ce point de vue, une discipline scientifique se constitue alors historiquement comme un échange continu, élaboré au cours d'une période plus ou moins longue, de propos véhiculant, bien sûr, les analyses et les diverses démonstrations mais aussi les doutes, les questions, les admonestations, les souhaits, les convictions personnelles, etc., des divers interlocuteurs faisant partie de la communauté de travail constituée par et dans un tel jeu de langage. Du point de vue rhétorique, toute science est donc une longue «*conversation*» que des individus plus ou moins nombreux ont entre eux à propos du monde, qu'il s'agisse de l'univers physique ou de l'univers social. Dans cette conversation, il est question, entre autres choses, des constituants du monde tel qu'envisagé dans une certaine perspective théorique particulière, de ses déterminants, des mécanismes cachés qui y sont à l'oeuvre, des structures qui s'y mettent en forme et des régularités qui s'y font jour. Quoi qu'il en soit, l'objectif principal, voire l'unique objectif de chaque interlocuteur au cours de ce processus conversationnel dans lequel il tente d'abord d'entrer puis, par la suite, de se maintenir, c'est d'attirer l'attention sur ses propos, d'attiser l'intérêt des autres interlocuteurs par ses trouvailles, de faire voir, en en parlant, ce que

personne jusque-là n'a vu, et, ultimement, de persuader la grande majorité des autres personnes d'adopter un point de vue analogue au sien ou une perspective qui s'inspire de celle qu'il a fait sienne. Pour autant que les choses se passent sans bris de communication, la conversation se poursuit alors normalement, permettant éventuellement à certains de s'affirmer avec plus d'éclat et de succès, et de voir ainsi leurs propos repris par d'autres et poursuivis plus avant. Ainsi s'explique que des discours, dont le trait caractéristique fondamental est d'être le plus souvent hautement singuliers, façonnent progressivement un langage disciplinaire commun.

En un sens, l'objectif de chacun dans ce jeu, c'est de vendre son point de vue et de le faire adopter si possible par tous les autres. La conception rhétorique de la science entretient donc une complicité toute particulière avec ce que l'on pourrait appeler "la conception économique du monde" : le déroulement des idées et des arguments que, pour sa part, l'historien des sciences recense après coup y est strictement vu comme réglé par une sorte de mécanisme de marché de nature rhétorique où chacun y va de ce qu'il a à vendre et où chacun achète ce qui lui permet d'être à son mieux comme éventuel interlocuteur et donc comme fabricant et vendeur d'arguments à son tour. Dans cette perspective, on fait partie du jeu tant que les autres trouvent intérêt à ce que l'on raconte. Le jour où les propos de quelqu'un tombent à plat, il n'est plus écouté par personne et se trouve peu à peu exclu de la conversation. Du point de vue de la conception rhétorique des sciences, ne pas ou ne plus être scientifique ne veut dire que cela : se trouver depuis toujours à l'extérieur ou se trouver inopinément exclu du cercle de ceux qui ont quelque chose à dire et que l'on est prêt à écouter, parce que ceux et celles qui se reconnaissent le droit d'intervenir sur un sujet donné décident d'ignorer ce que la personne exclue pourrait, le cas échéant, vouloir dire sur la question et, de ce fait, la réduisent au silence dans leur communauté de spécialistes. Perdre son statut d'économiste en l'occurrence, c'est tout simplement se trouver rejeté en dehors du marché des idées économiques. Ne pas passer le test de la scientificité en économie équivaut tout simplement du point de vue de la rhétorique à ne pas pouvoir prendre part à la conversation professionnelle en cours, c'est-à-dire à ne pas être en mesure de s'adresser à ceux et celles qui détiennent ce droit de parole et qui ne se le reconnaissent mutuellement qu'à eux et qu'entre eux. Cela revient donc à terme

à ne plus pouvoir suivre leur conversation et à ne plus être en mesure de comprendre ce qu'ils racontent. Ainsi se trouve reprise et entièrement reformulée l'épineuse question du critère de démarcation : du point de vue rhétorique, la scientificité n'est pas affaire de bonne méthodologie, et en particulier elle n'est pas affaire de vérifiabilité, de réfutabilité ou de testabilité; elle est strictement affaire d'inclusion dans le cercle des initiés qui ont droit de parole à propos de certaines questions, à propos de certains problèmes, ou plus précisément à propos d'un certain domaine de discussion où se trouvent envisagées certaines énigmes de l'univers matériel, de la vie ou encore de l'existence en société.

L'économique étant assimilable à une conversation professionnelle qui se déroule principalement sous forme écrite, il va de soi que cette écriture est susceptible d'une analyse littéraire. La rhétorique économique part, en effet, du constat péremptoire suivant : le discours des économistes est un texte qui mérite qu'on le scrute et qu'on l'inspecte très exactement comme le critique littéraire explore le tissu poétique ou romanesque. Comme y insiste McCloskey au risque d'indisposer ou de faire scandale, le texte économique est une sorte de *littérature*, ce que le méthodologue a tendance à ne pas vouloir voir, et ce qui ne semble pas avoir intéressé le philosophe des sciences le moins du monde jusqu'à présent. L'économique est une activité littéraire au sens fort où elle procède d'une écriture qui crée ses objets de représentation et qui construit ce qu'elle donne à voir en plaçant la réalité qui l'intéresse en perspective. L'économique crée de toutes pièces un univers de discours. Puisque, dans l'optique rhétorique en tout cas, elle n'est pas autre chose qu'un discours écrit, l'économique est un objet littéraire possible. Et si cela a été passé sous silence par les philosophes des sciences, c'est que, pour McCloskey, depuis l'époque de Descartes, ceux-ci ont malencontreusement cru pouvoir astreindre la pratique scientifique à suivre les diktats d'une certaine méthode exclusive, à savoir la méthode hypothético-déductive, dont la philosophie s'est faite à la fois le dépositaire autorisé, le propagandiste officiel et le chien de garde doctrinaire.

Voyons plus précisément comment s'effectue une telle analyse rhétorique de l'économique et quels résultats McCloskey escompte en retirer. L'objectif du scientifique en tant que "discoureur" est de persuader et de convaincre, ai-je rappelé plus haut. Pour McCloskey, l'économiste accomplit donc

son travail de scientifique s'il parvient à articuler un discours persuasif en ayant recours aux mêmes mécanismes rhétoriques que l'écrivain (ou même le locuteur ordinaire). Ces mécanismes ont fait l'objet d'analyses depuis Aristote, et tous les tropes susceptibles d'être utilisés par le locuteur ont depuis longtemps été répertoriés dans les manuels ou les traités de rhétorique³. Kenneth Burke (Burke, 1945, p.503-17) a identifié quatre tropes particulièrement opérants dans l'écriture littéraire : ce sont la métaphore (traiter de x comme s'il s'agissait de y), la métonymie (contexte discursif dans lequel une chose tient symboliquement lieu d'une autre), la synecdoque (qui consiste à prendre la partie pour le tout) et, enfin, l'ironie (qui consiste, pour l'essentiel, à employer un mot avec le sens de son antonyme). McCloskey a beau jeu de faire voir, par exemple, que ces quatre tropes, et tout particulièrement l'ironie, sont à l'oeuvre et mis à profit chez un économiste comme Robert Solow⁴. Si celui-ci a plus de succès que ses devanciers dans son entreprise, c'est parce qu'il a eu le coup de génie d'avoir recours à la métaphore de la "fonction de production", ce que n'avaient pas fait avant lui d'autres économistes qui, pourtant, cherchaient à mesurer exactement la même chose que lui (McCloskey, 1985, p. 85, n.4). Le succès de Paul Samuelson s'explique en partie par son recours à l'argument d'autorité⁵ : celui-ci ne se gêne pas, comme McCloskey le fait habilement voir, pour en appeler systématiquement à l'autorité de certains penseurs, et il a bien raison de le faire, prétend McCloskey, puisqu'il parvient ainsi à ses fins, qui sont de persuader ses interlocuteurs et de les convertir à son point de vue (McCloskey, 1985, p. 71).

McCloskey est particulièrement minutieux dans l'analyse qu'il fait de John Muth (Muth, 1961), l'initiateur de la théorie des anticipations rationnelles, une des théories macro-économiques sans doute les plus percutantes des dernières années et que les économistes Robert Lucas et Thomas Sargent (Lucas & Sargent, 1981) ont très largement contribué à faire connaître et reconnaître⁶. Selon McCloskey, l'article de Muth «*mit longtemps à être reconnu comme important parce qu'il était mal écrit*» (McCloskey, 1985, p.88). Quoi qu'il en soit, cet article fut néanmoins «*persuasif*» (*ibid.*) et «*influent*» (*ibid.*, p.91), et le défi est d'expliquer exactement comment il parvint à l'être. Considérant les dix principales affirmations non mathématiques faites par Muth et appliquant à ces énoncés les techniques de la critique littéraire, McCloskey prétend faire voir précisément comment Muth est

effectivement parvenu à persuader et à convaincre. Il y a réussi, soutient-il, en usant de divers moyens rhétoriques facilement décelables, et non pas en suivant les canons de quelque mythique méthode hypothético-déductive. Tout bien considéré, même les arguments mathématiques de Muth ne constituent, suivant McCloskey, rien d'autre qu'un appareil à influencer, séduire et convertir : toutes ces mathématiques fort ingénieuses et irréfutables, dont la pertinence disciplinaire n'est aucunement remise en question par McCloskey, viennent renforcer rhétoriquement les arguments non mathématiques avancés par Muth. Tout compte fait, les mathématiques de Muth ne remplissent, selon McCloskey, absolument aucune fonction argumentative si ce n'est celle de l'aider à se gagner l'adhésion et l'approbation de ceux et celles qui sont déjà convaincus qu'une bonne démonstration en économique doit nécessairement être de nature mathématique.

D'autres analyses de cas viennent étayer la perspective rhétorique de McCloskey, certaines portant, par exemple, sur les écrits de Gary Becker et d'autres encore sur ceux de Robert Fogel, le plus récent nobélisé des deux⁷. Incidemment, l'analyse que McCloskey consacre à Fogel est, avec celle consacrée à John Muth, la plus représentative de toute l'entreprise et mérite assurément qu'on s'y arrête⁸. Il n'y a pas de doute pour McCloskey que l'ouvrage de Robert Fogel (Fogel, 1964) «*effectue son travail rhétoriquement*» (McCloskey, 1985a, p. 113). Muth aussi bien que Fogel «*créent leur propre vérité*» (*ibid.*). Convaincu que tout se joue dans les cinquante premières pages de l'ouvrage et en particulier dans quelques-unes qu'il met bien en relief, McCloskey prend un soin extrême à identifier une à une les nombreuses figures de style grâce auxquelles l'argument est mis en forme par Fogel, qui «*cherche à persuader*» (*ibid.*, p. 128), et qui, finalement, «*attire les convertis*» (*ibid.*, p. 129) et parvient à se faire accepter. Même s'il se convainc lui-même que Muth et Fogel, en fait, n'écrivent pas particulièrement bien (*ibid.*, p. 88 et p.114), McCloskey pense néanmoins établir que c'est par un amalgame de «*techniques de persuasion*» (*ibid.*, p.114) que Fogel parvient à faire accepter son point de vue, selon lequel, contrairement à ce que l'on pensait avoir été établi au-delà de tout doute raisonnable par l'historien Albert Fishlow, la construction du chemin de fer aux États-Unis n'a que très peu contribué au développement économique de cet immense pays, en particulier si ce développement est mesuré en termes d'augmentation du PIB. Dans une "preuve" qui, suivant

McCloskey, tiendrait tout juste en trois lignes (*ibid*, p.116), Fogel démontrerait contrefactuellement que le PIB américain n'aurait été augmenté que de 2,5% par l'établissement de ce réseau de transport. Tout comme dans le cas de James Watson et Francis Crick annonçant qu'ils ont découvert la structure moléculaire de l'ADN, le «succès» de Fogel est, suivant McCloskey, entièrement de nature rhétorique: il «*n'était pas écrit dans les étoiles ni dans la Nature de la Science*» (*ibid*, p.117). C'est l'usage habile d'un ensemble de tropes qui persuade l'interlocuteur visé aussi bien de la véracité de l'argument que de la crédibilité de celui qui l'avance.

Certes, McCloskey a-t-il raison : soutenir que la procédure effectivement suivie par les économistes quand ils élaborent des théories ou qu'ils construisent des explications historiques est tout entière de nature rhétorique et relève de techniques d'écriture plus ou moins bien maîtrisées, ce n'est pas les rabaisser moralement ou nier la valeur de leur travail intellectuel. Bien au contraire, avance McCloskey, car c'est mettre en évidence comment ceux-ci opèrent exactement comme chercheurs membres d'une communauté scientifique. C'est pourquoi, écrit-il, «*comprise comme l'art d'argumenter, l'"accusation" que l'ouvrage de Fogel est "rhétorique" n'est pas du tout une accusation, mais plutôt une remarque qui est vraie de tous les actes de langage. Faire ressortir que, pour établir son point, Fogel use de procédures légales, d'incidentes méprisantes, de jargon scientifique, de statistiques, de simulation, d'expérimentation mentale, et qu'il suit les traditions en matière d'argument économique, ce n'est ni le honnir, ni l'encenser. Cela décrit comment il s'y prend - lui et n'importe qui d'autre - pour mouvoir la raison. La rhétorique au sens où on l'entend ici, c'est la raison écrite en grosses lettres*» (McCloskey, 1985a, p.118). Mais par cette démarche, la rhétorique économique se pense à même de «*révéler au grand jour la machinerie de l'enquête économique*» (McCloskey, 1985, p. 183).

Il ne servirait à rien de nier que les figures de rhétorique ont leur place et leur efficacité dans tout genre de texte et dans tout discours en général, y compris celui des économistes et des autres scientifiques. La constatation de base sur laquelle McCloskey fonde son analyse est incontestablement établie : l'économique est effectivement une forme de littérature puisque, de manière générale et pour autant qu'on y porte attention, on repère sans difficulté chez les économistes l'usage d'une

multitude de figures de style comme l'antithèse (rapprochement de deux mots antonymes), la litote (atténuer délibérément sa pensée pour dire le plus en disant le moins), l'oxymoron (mise en relation syntaxique de deux antonymes) et la prétérition (déclarer ce dont on dit qu'on ne parlera pas). Mais si McCloskey en restait à cette constatation, somme toute relativement banale, son argument serait philosophiquement anodin et inoffensif et, tout compte fait, il n'y aurait pas de quoi s'en émouvoir. Sans doute n'y aurait-il pas non plus de quoi écrire un livre complet sur la rhétorique économique. L'argument de McCloskey ne saurait donc se réduire à cette affirmation relativement élémentaire que les économistes usent de tous les trucs littéraires connus pour rendre leurs propos captivants et éloquents. Que McCloskey conclut-il en fait de toutes ses analyses ? Que l'économique *n'est que* littérature. Plus globalement, que, dans le fond, *« nous n'avons affaire à rien d'autre en science qu'à une conversation, c'est-à-dire à des opinions, certaines concernant l'orbite de la Terre, d'autres la loi du tiers exclu, la Loi de la Demande, et l'usage de la voie passive dans la prose moderne de langue anglaise »* (McCloskey 1985, p. 177). Ainsi replacée dans son contexte global et sa perspective critique, la thèse défendue par McCloskey apparaît-elle autrement plus déroutante et troublante, et, dans la prochaine section, j'aimerais en montrer les aspects les plus inquiétants.

2.- Le dénigrement des questions de méthode

On peut considérer à bon droit que toute façon d'argumenter a sa composante rhétorique⁹. Par conséquent, toute tentative pour exposer un point de doctrine ou pour justifier un élément de théorie, par exemple en économie, comporte inéluctablement une dimension rhétorique. Cette affirmation est, en un sens, pratiquement tautologique et paraît donc triviale. Mais McCloskey fonde sur cette constatation un argument qui n'a rien d'un truisme. Suivant McCloskey, si l'on admet que toutes les opérations à l'aide desquelles un économiste argumente sont de nature linguistique et relèvent en conséquence de l'analyse du discours, alors il faut admettre également que le discours des économistes tient son "rendement scientifique" de son fonctionnement rhétorique et non de ses qualités épistémologiques et méthodologiques. Conscient du fait que, traditionnellement, la nature

rhétorique du langage scientifique n'a été pour la philosophie des sciences qu'un objet de soupçon et de méfiance, McCloskey condamne sans appel toute analyse méthodologique de l'économique, comme s'il s'agissait d'une contribution intellectuelle abstruse et parfaitement inutile. McCloskey dénie péremptoirement tout intérêt à l'analyse logico-méthodologique et à la réflexion épistémologique pour celui qui s'intéresse à la nature de la science, qu'il s'agisse de physique ou d'économique¹⁰. Pour McCloskey, la philosophie des sciences fait fausse route depuis Descartes, qui lui a communiqué un souci immodéré et abusif pour la méthode.

Cette quête de la bonne voie, en économique en particulier, est un cul-de-sac pour McCloskey : elle ne rime à rien et ne mène nulle part. À quoi bon s'employer, écrit McCloskey, à convaincre les économistes de penser déductivement ou inductivement, de tester leurs hypothèses contre tous les faits disponibles, d'axiomatiser si possible leurs théories et surtout d'éviter les arguments d'autorité, les arguments *ad hoc* et toutes ces façons d'argumenter que les philosophes considèrent comme sophistiques puisque, à bien y regarder, les économistes emploient ces moyens et ces artifices avec un certain succès dans la poursuite de la conversation qu'ils ont entre eux ? Si c'est le cas, à quoi bon la méthodologie, demande McCloskey ? Puisque, en règle générale, «*les économistes en appellent plus souvent à leur auditoire qu'aux Faits ou à La Logique, encore que pour eux les faits et la logique entrent également de temps à autre en ligne de compte*» (McCloskey, 1985a, p. 86), ne convient-il pas de leur enseigner systématiquement la rhétorique et de reléguer la méthodologie des philosophes aux oubliettes ?

À quoi bon, en effet, la philosophie des sciences si, en bout de piste, la conséquence d'y avoir recours serait manifestement, pour l'économiste, de se priver des instruments d'argumentation les plus répandus et les plus efficaces auxquels il soit possible de recourir dans une conversation savante ? Et si l'économique est, comme toute discipline scientifique, affaire d'argumentation convaincante et persuasive, en quoi une analyse épistémologique ou méthodologique permettrait-elle à l'économiste de mettre au point et de mieux calibrer l'appareillage rhétorique requis pour convaincre les lecteurs compétents, les faire adhérer à sa cause, pour enrôler les esprits éventuellement hésitants

et, le cas échéant, séduire les intelligences les plus dubitatives ? Cette question mérite assurément d'être examinée plus amplement.

Le discours économique auquel semble s'intéresser la rhétorique est, apparemment du moins, le langage technique bâti à coup de formules, d'équations, de courbes et de tableaux de données, mais c'est avant tout la langue vernaculaire dans laquelle se fait immanquablement la très grande majorité des échanges. L'objet de l'analyse rhétorique est le contenu argumentatif des écrits des économistes même si l'analyse rhétorique se limite à faire apercevoir par quels tropes les économistes obtiennent la reconnaissance scientifique qui leur échoit. Ce n'est donc pas tant la valeur des théories économiques que la nature du style argumentatif des économistes qui intéresse le rhétoricien. On pourrait dire alors que cette sorte d'analyse ne concerne pas comme telle la légitimité ou le bien-fondé des arguments échangés entre chercheurs et savants, et qu'elle concerne exclusivement l'efficacité psycho-linguistique de ce qui est dit ou raconté de part et d'autre au cours d'une recherche ou dans un débat, dans une polémique ou dans une controverse.

En fait, l'analyse rhétorique postule au départ que le discours économique auquel elle porte intérêt est scientifiquement établi au delà de tout doute raisonnable, puisque les théories concernées ont été progressivement intégrées au corpus des connaissances considérées comme acquises par les professionnels de cette discipline. En ce sens, on pourrait certainement soutenir que le rhétoricien vise à élucider non pas tant le contenu propositionnel des théories économiques, qui ne lui paraissent soulever aucun problème de légitimité scientifique, que la stratégie discursive qu'emploient les économistes lorsqu'ils offrent de telles constructions théoriques au jugement de leurs pairs.

Toutefois, les choses doivent être dites beaucoup plus radicalement si l'on veut présenter correctement la doctrine rhétorique. McCloskey soutient, en effet, que le souci que, traditionnellement, la philosophie des sciences a porté à la valeur scientifique des théories économiques se ramène en fait à la question de savoir ce que vaut la stratégie argumentative des économistes. Car, selon McCloskey, le seul test que nous puissions utiliser pour trancher la question de savoir quelles normes épistémologiques l'économiste devrait suivre et mettre en l'avant passe exclusivement par la question de leur efficacité rhétorique. Ce test, c'est celui de la «*persuasion*

effective» et «*il faut s'en satisfaire puisqu'il n'y en a pas d'autre*» (McCloskey, 1989b, p. 5)¹¹. En conséquence, il n'y a pas, pour McCloskey, de «*savoir épistémologique*» si ce n'est celui que nous acquérons en réfléchissant sur ce qui nous a effectivement persuadés à un moment ou à un autre dans notre vie (*ibid.*). La chose vaut pour le commun des mortels, mais elle vaut *a fortiori* pour les scientifiques, de quelque discipline qu'ils soient. L'idée que nous pourrions parvenir un jour à départager une fois pour toutes ce qui est de l'ordre du Savoir et ce qui est de l'ordre de la Superstition est pour McCloskey une «*pure élucubration de la philosophie depuis Platon*» (*ibid.*). L'épistémologie comme savoir est proprement impossible : si la rhétorique est un projet à la dimension de l'homme, l'épistémologie est un projet poursuivi du point de vue de Dieu (*ibid.*, p.6; v. également McCloskey, 1994, p. 254). C'est pourquoi la rhétorique économique ramène les questions qui relevaient jusqu'ici de la logique des sciences à des questions qui ne concernent plus l'économique en tant qu'elle constitue seulement une forme de littérature, c'est-à-dire une «*espèce d'écriture*» (McCloskey, 1994, p. 250) .

Pour être conséquent avec lui-même, McCloskey propose ainsi que l'on mette définitivement au rancart toute analyse méthodologique qui prétendrait régler l'argumentation scientifique «*de l'extérieur*», selon son expression. L'analyse logique ou épistémologique usuelle lui paraît complètement étrangère à la science réelle, et, de ce fait même, tout à fait aliénante. Il lui semble parfaitement inutile et , qui plus est, nuisible de chercher à régir, voire à régenter à l'aide d'un ensemble de règles venues d'ailleurs les argumentations effectives des membres d'une communauté scientifique donnée, celle des économistes en particulier, sous le prétexte, toujours fallacieux d'après lui, que certaines argumentations pourraient être décrétées méthodologiquement valides et d'autres qualifiées d'épistémologiquement inacceptables. De tels décrets philosophiques ne peuvent être à ses yeux que parfaitement arbitraires, illégitimes et tout à fait injustifiables au regard de la pratique scientifique concrète des économistes. Par contre, il semble tout à fait possible et souhaitable à McCloskey de chercher à expliquer comment les économistes s'y prennent en fait pour faire accepter leurs arguments. Tout semble ici affaire de stratégies discursives et de tactiques psycho- ou socio-linguistiques qu'il importe d'analyser dans leur fonctionnement effectif, peu importe qu'aux yeux des

logiciens patentés, des méthodologues conformistes et des épistémologues «*réactionnaires*»¹² telle ou telle façon de raisonner et de s'exprimer puisse être douteuse, déficiente, voire carrément sophistique.

Et si, en tant que réflexion normative, la méthodologie philosophique - celle qui s'écrit avec un grand "M" selon lui¹³ - paraît absolument stérile aux yeux de McCloskey, c'est, prétend-il, qu'aucune des normes "édictees" par elle n'a jamais été suivie, et que, de toute manière, ces règles sont pratiquement inapplicables. À la limite, dans la perspective de McCloskey, toute analyse épistémologique et méthodologique de l'économie, de quelque obédience qu'elle soit, et donc peu importe quels principes elle met de l'avant, quelles normes elle prescrit, quels critères elle utilise et quelles règles elle propose de suivre, est nulle et non avenue. Pour McCloskey, seule la méthodologie avec un "m" minuscule a une valeur sûre et une utilité reconnue. Celle-ci, par contre, est sans éclat particulier, elle n'est pas l'occasion de recherches excitantes, et, tout compte fait, elle n'est pas l'affaire des philosophes des sciences mais seulement des praticiens. C'est pourquoi, du reste, elle n'est pas non plus l'objet de disputes interminables, oiseuses et superflues, comme celles des philosophes des sciences qui, bien assis dans leur fauteuil, ont la prétention de connaître ce dont ils devisent, en l'occurrence l'économie. Les seules règles de méthode qui soient réellement applicables et utiles en économie concernent, par exemple, la bonne façon de s'y prendre pour faire une régression, pour tracer une courbe de demande avec pente négative, etc. De telles règles sont éminemment valables, soutient McCloskey, mais elles sont philosophiquement indiscutables puisqu'elles s'imposent dans et par la pratique des économistes. McCloskey se défend donc d'être un anarchiste en matière de méthodologie et il écrit en ce sens que «*personne ne croit vraiment que n'importe quoi est acceptable dans le cadre d'un argument*» (McCloskey, 1989b, p. 3). Pour toutes ces questions relevant de la profession, McCloskey prétend qu'«*il est manifestement bon de s'en remettre à des normes standard*» (*ibid.*). Quant au philosophe des sciences, il ne peut être à ses yeux qu'un imposteur capricieux : il ne sait rien mais prétend connaître la Méthode.

Derrière cette critique outrancière de la philosophie des sciences se profile l'enjeu véritable, qui concerne non pas tant le statut de l'économie comme science, une préoccupation que

McCloskey trouve particulièrement obsolète et stérile (McCloskey, 1994, p.251) mais sa nature comme sorte de savoir. Que l'économique soit un travail d'argumentation, il n'y a pas là de quoi troubler un philosophe des sciences. Mais tout dépend comment on comprend la fonction argumentative du langage scientifique, la question étant de savoir si l'analyse rhétorique est suffisante pour en saisir la nature. On peut aisément soutenir que la rhétorique ne s'intéresse pas à ce qui fait de l'économique un réseau de connaissances théoriques : elle n'y voit qu'un marché où s'échangent des opinions. En ce sens, l'analyse rhétorique ne vise pas du tout à rendre compte de ce qui fait de l'économique une "langue bien faite" : les questions de syntaxe logique et de sémantique lui restent complètement étrangères, tout comme les autres questions de méthode. Plus généralement encore, cette optique relègue complètement aux oubliettes toutes les questions originant d'un doute sur le bien-fondé scientifique de certains arguments théoriques avancés par les économistes. Or, par définition, une science a la prétention de parvenir à expliquer comment les choses fonctionnent, comment certains événements arrivent, ou encore pourquoi certains phénomènes pourtant prévisibles ne se produisent pas tout à fait comme on s'y attendait. Et une analyse métascientifique de telles visées, si légitimes soient-elles, est toujours possible et éminemment souhaitable. Mais le fait que les diverses sciences, chacune dans le domaine qui lui est propre, cherchent à comprendre et à expliquer véritablement ce qui se passe n'intéresse pas le rhétoricien de l'économique : il se confine, en effet, à vouloir rendre compte de la manière dont l'économiste s'y prend pour réussir à construire un discours éloquent. Peu lui importe qui, en économie, a raison de penser ce qu'il pense effectivement, car, du point de vue rhétorique, c'est nécessairement celui qui est le plus habile et le plus performant rhétoriquement parlant qui a effectivement raison. Il n'est donc pas faux de dire que l'analyse rhétorique envisage l'économique comme une entreprise systématique de persuasion où divers "entrepreneurs en recherche" se disputent un marché. C'est pourquoi elle propose qu'on abandonne à son sort la logique de la méthode scientifique — qui concerne, entre autres, la clarté des concepts et la portée des théories, la validité des inférences et la robustesse des explications — au profit d'une analyse littéraire de l'économique qui interroge plutôt les textes pour mettre au jour les procédés stylistiques de persuasion vraiment employés par les économistes reconnus.

Devant ce constat, l'analyse méthodologique de l'économique pourrait paraître d'autant plus importante et indispensable que c'est précisément la dimension de la science économique laissée pour compte par la rhétorique qui l'intéresse au premier chef. C'est, en effet, ce que Kant a nommé la "Geltungsanspruch" de toute science, sa prétention à la validité, qui constitue l'objet par excellence de la philosophie des sciences, qu'elle utilise les moyens mis à sa disposition par la logique formelle, qu'elle emprunte la voie de l'analyse des concepts, des thèses et des théories, ou encore qu'elle institue une enquête épistémologique ou méthodologique sur l'origine, la consistance ou le statut des propositions qui s'y présentent comme véhiculant des connaissances authentiques. La perspective méthodologique ne peut pas faire autrement que de nous amener, elle aussi, à considérer la science comme un jeu de langage, et sans doute partage-t-elle cette conception avec la perspective rhétorique. Mais au contraire de la rhétorique, la méthodologie n'oublie jamais et ne permet jamais qu'on oublie que ce langage est un véhicule de connaissances, ce qui exige la mise en forme de concepts, de modèles, de théories mais aussi la formulation d'assertions à propos de la réalité. Et justement parce qu'elle passe sous silence le fait que toute science est fondamentalement un ordre conceptuel plus ou moins assuré, la rhétorique passe à côté de ce qui, au regard de l'épistémologie, constitue l'économique comme connaissance. Toutes les questions mises en forme par la philosophie des sciences se trouvent officiellement mises entre parenthèses par la rhétorique économique. Pire encore, telle qu'envisagée par McCloskey, la rhétorique dénie même la pertinence de ces questions. Or, il me semble encore tout à fait indispensable de pouvoir se demander, par exemple, si l'argumentation déductive que constitue une théorie donnée est bien construite et si les conclusions y découlent logiquement des prémisses. Il me paraît tout à fait justifié de pouvoir se demander encore si une certaine argumentation économique est exempte de contradiction, ou si une certaine théorie est testable ou empiriquement justifiée. Enfin, il me semble tout à fait judicieux de pouvoir se demander, par exemple, si, en économique, le principe de rationalité a le statut d'une tautologie ou celui d'un énoncé empirique, si la loi de l'offre et de la demande est épistémologiquement comparable aux lois de la mécanique classique, ou encore si le recours à la clause *ceteris paribus* rend les théories économiques infalsifiables¹⁴, ou enfin si l'économique doit nécessairement faire usage

d'un langage de type intentionnel (Nadeau, 1995). Ce sont là des exemples de questions épistémologiques et logico-méthodologiques dont McCloskey conteste ouvertement l'à-propos et l'opportunité. Car, là où l'épistémologue cherche par tous les moyens à scruter la valeur des arguments et des théories économiques, qui sont avant tout des structures logiques et conceptuelles, le rhétoricien cherche à identifier des procédés conversationnels efficaces. Là où la méthodologie veut examiner l'esprit scientifique à l'oeuvre, la rhétorique ne croit plus nécessaire de s'intéresser à autre chose qu'à la lettre de l'argumentation savante. L'une entend scruter ce qui constitue de droit la connaissance, l'autre veut examiner ce qui, dans les communautés savantes, provoque en fait l'adhésion.

Les raisons invoquées par McCloskey pour rejeter l'épistémologie, la méthodologie et la philosophie des sciences sous toutes ses formes ne sont absolument pas probantes. Aucune des thèses épistémologiques les plus courantes de la «*méthodologie moderniste*» (McCloskey, 1985, p.163) ne trouve grâce aux yeux de McCloskey. Toutes lui semblent inadéquates, fâcheuses, voire carrément fausses. Aucune de ces thèses ne mérite à son avis qu'on y accorde encore quelque crédibilité. Les thèses contestées constituent pourtant ce qu'on pourrait appeler le "noyau dur" de la philosophie des sciences contemporaine. Ces thèses, que McCloskey appelle ironiquement les «*Dix Commandements de la religion moderniste en économie*», ne concernent pas seulement l'économie mais bien toutes les sciences empiriques. Ces thèses affirment en effet : 1) que prédiction et contrôle sont les buts primordiaux de la science; 2) qu'une théorie n'est tenue d'être vraie que dans ses conséquences observables et non dans ses postulats; 3) que seule l'expérimentation est garante de l'objectivité; 4) qu'une théorie est fautive si et seulement si l'une de ses implications expérimentales est fautive; 5) que l'introspection n'est pas un procédé d'observation scientifiquement acceptable; 6) que seul ce qui est mathématique est scientifique; 7) que le contexte qui mène à la découverte d'une théorie scientifique n'a pas à entrer en ligne de compte dans ce qui permet de la croire fondée; 8) que la méthodologie a, entre autres choses, pour tâche de démarquer science et non-science, et aussi de distinguer entre jugement de fait et jugement de valeur; 9) que l'explication scientifique d'un phénomène quel qu'il soit nécessite qu'on le subsume sous une loi; et enfin 10)

qu'un scientifique n'a, en tant que tel, aucune compétence particulière en éthique ou en esthétique, qu'il ne sait donc pas ce qui *doit être* (McCloskey, 1985, p. 7-8). Pour McCloskey, ces enseignements philosophiques n'ont plus aucune valeur et, selon lui, plus personne de sérieux ne les accepte encore aujourd'hui, et cela même en philosophie des sciences. Il serait donc pour le moins aberrant de baser une analyse métascientifique de l'économie sur un décalogue aussi trompeur. C'est pourquoi McCloskey n'hésite pas à s'en prendre ouvertement à l'entreprise philosophique qui a produit un tel ensemble de croyances dogmatiques et nuisibles. Malheureusement, McCloskey ne nous dit jamais pourquoi exactement il est amené à rejeter chacune de ces thèses philosophiques. Or, toutes ces thèses, bien que chacune puisse être longuement débattue et discutée, sont extrêmement importantes en philosophie des sciences, et la plupart sinon toutes sont encore défendables jusqu'à un certain point. Chose certaine, elles ne sauraient être rejetées du revers de la main sans autre forme de procès. Je n'affirme pas qu'il soit aujourd'hui établi hors de tout doute raisonnable que chacune de ces thèses est philosophiquement juste. Il me suffit de prétendre ici que chacune mérite plus ample attention et qu'il n'est pas acceptable de procéder comme le fait McCloskey, qui dénie péremptoirement, sans prendre la peine de présenter aucun contre-argument digne de ce nom, toute validité aux questions philosophiques qui se trouvent derrière chacune de ces thèses.

Il est évident que la dimension de l'activité scientifique que la rhétorique veut révéler mérite attention¹⁵. On aurait tort de penser comme Alexander Rosenberg (Rosenberg, 1988b) que la dimension rhétorique de l'économie ne mérite pas qu'on s'y attarde et, donc, qu'elle peut être ignorée sans plus¹⁶. Cela dit, puisque nous sommes maintenant en mesure d'apercevoir les raisons au nom desquelles McCloskey croit justifié qu'on substitue la rhétorique à la méthodologie économique, il y a lieu de se demander si ce virage est justifié. Je m'emploierai dans la section suivante à faire voir qu'il n'en est rien.

3.- Les égarements de la rhétorique économique

Envisagée globalement, la démarche de McCloskey n'est pas concluante et cela pour deux raisons fondamentales. La première tient au fait qu'elle ramène entièrement la question de la réussite épistémique de disciplines scientifiques comme l'économique à une question d'ordre psychosociologique. Or, s'il est indéniable qu'un savoir réussi est, à terme du moins, un savoir qui convainc, la converse est cependant absurde. Malheureusement, la rhétorique économique joue sa crédibilité tout entière sur ce raisonnement fallacieux. En second lieu, et quoi qu'il en soit des mérites évidents de l'analyse rhétorique de l'économique, la cohérence de cette perspective qui se veut systématique peut certainement être mise en cause. En effet, McCloskey rejette toute méthodologie et toute épistémologie avec une batterie d'arguments qu'il se plaît à reprendre régulièrement. L'orientation "normativiste" de la philosophie des sciences lui semble rédhibitoire et lui inspire, en conséquence, des réserves qui lui paraissent déterminantes et décisives. Mais il est douteux que l'analyse rhétorique puisse se donner pour tâche d'améliorer la performance argumentative des économistes tout en évitant complètement tout jugement évaluatif, tout appel à des principes et toute prescription de règles à suivre. McCloskey est, du reste, le premier à en être conscient : la question des normes de référence ("*standards*") lui paraît à lui aussi tout à fait incontournable. Mais, à mon sens, McCloskey s'y bute plus qu'il n'y répond. Cette question revêt un caractère crucial qui permet de comprendre pourquoi les routes du rhétoricien et du méthodologue paraissent se séparer inexorablement.

a) l'explication du succès scientifique de l'économique

Il n'y a pas de doute pour McCloskey que l'économique est une science qui, historiquement, a connu beaucoup de succès¹⁷. Tous les récipiendaires du prix Nobel sont là pour en témoigner selon lui : l'économique est un exploit intellectuel indiscutable et une réussite professionnelle incontestable. Certes, on pourrait vouloir contester que l'économique soit une science sociale exemplaire et un mode de connaissance accompli et, qui plus est, un savoir authentique. Quoi qu'il en soit, toute la question est de savoir comment s'explique ce qui, aux yeux de McCloskey et de

plusieurs autres économistes, constitue un indéniable succès. Car c'est précisément dans l'explication de ce succès épistémique et disciplinaire que la thèse de McCloskey flanche à mes yeux et qu'elle accuse sa principale faiblesse. Reprenons schématiquement l'argument. Que les méthodologues le veuillent ou non, affirme McCloskey, une description attentive et minutieuse des procédés réellement employés par les économistes dans leurs écrits aussi bien que dans leurs joutes oratoires révèle que des procédés rhétoriques comme l'appel à l'autorité, l'argument *ad hoc*, le raisonnement par analogie, le recours à la métaphore et d'innombrables autres «dispositifs littéraires» constituent des procédés argumentatifs qui y sont effectivement mis en oeuvre. C'est par de tels mécanismes discursifs que les économistes les plus convaincants remportent leurs plus vifs succès, soutient McCloskey. Partant, il lui importe peu que les logiciens, les épistémologues et autres méthodologues y détectent, le cas échéant, un raisonnement spécieux, une prémisse cachée inadmissible, une affirmation sans fondement ou tout autre vice de forme ou de procédure. Car c'est leur plus ou moins grande maîtrise de la rhétorique qui, seule, explique la fortune respective des théoriciens de l'économie. C'est pourquoi, dans la perspective rhétorique, de tels procédés argumentatifs peuvent être considérés comme relativement efficaces dans la mesure où l'objectif de celui qui prend la parole en économie est d'avoir raison sur ses adversaires et de persuader ses collègues. C'est ce que veut dire McCloskey lorsqu'il affirme que, du point de vue de la rhétorique, l'économie, mais aussi toutes les sciences humaines ou sociales — et même toutes les sciences — peuvent et doivent être considérées comme étant en grande partie «*de la littérature*» (McCloskey, 1985, p.83). Pour McCloskey, l'économie est à l'évidence une science réussie, c'est-à-dire une discipline effectivement persuasive, mais qui pourrait être encore plus convaincante si seulement les praticiens de cette science portaient davantage attention à la qualité rhétorique de leurs arguments.

Pour McCloskey encore, seul importe donc le succès rhétorique. Pour lui, dire que l'économie est affaire d'argumentation, c'est précisément dire qu'elle est affaire de force de conviction. C'est pourquoi suivant McCloskey l'on fait erreur si, comme Paul Samuelson, on prône l'opérationnalisme méthodologique puisque, de toute façon, c'est par des voies exclusivement rhétoriques, et qui n'ont rien à voir avec un souci pour la méthode, qu'un économiste comme

Samuelson parvient de fait à convaincre son auditoire ou ses lecteurs. Fort débattue en philosophie des sciences dans la foulée des travaux de Bridgman et de Carnap en particulier, la question de savoir s'il est possible et souhaitable de définir tous les termes théoriques d'une discipline donnée sur la base de termes purement observationnels n'a plus de sens dans la perspective rhétorique. Autant il est vrai que cette question a fait couler beaucoup d'encre en philosophie des sciences, autant il est vrai, pour McCloskey, qu'elle n'est — et qu'elle n'a, dans le fond, jamais été — d'aucun intérêt véritable pour les praticiens de l'économie. On erre également suivant McCloskey si l'on croit que, par exemple, Robert Solow eut plus d'ascendant scientifique que certains de ses collègues pour des raisons de méthode. C'est, en effet, tout simplement son "savoir-faire rhétorique" qui fut plus efficace : son succès s'explique entièrement en termes rhétoriques, et en particulier par le fait que Solow a eu la bonne idée d'avoir recours à «*la métaphore de la fonction de production*» (McCloskey, 1985, p.85).

Les méthodologues peuvent bien croire, si ça leur chante, que l'économie comme discipline scientifique est affaire de concepts, de théories et de méthodes, de propositions et d'inférences, de tests d'hypothèses et de vérisimilitude : ils se mettent en fait tous le doigt dans l'oeil. Car l'économie, comme tout savoir du reste, est affaire de rhétorique. Tout compte fait, l'économiste parvient à ses fins en usant d'arguments qui emportent l'adhésion, en s'exprimant dans un style plus ou moins persuasif et non, comme on est porté à le croire si l'on s'en remet aux philosophes des sciences, en invoquant les "Faits" ou encore la "Logique" (McCloskey, 1985, p.86). Et puisque c'est de cette manière que les choses se passent réellement en économie suivant McCloskey, toute réflexion destinée à soupeser les arguments, à les reconstruire pour en faire voir la forme logique véritable et pour être en mesure, par la suite, d'en évaluer la portée cognitive, s'avère complètement inutile, inopportune, déplacée et totalement inefficace. Loin d'aider l'économiste à produire de meilleurs arguments scientifiques, la méthodologie ne lui procure que mauvaise conscience. Car la philosophie des sciences, encore fortement marquée par le positivisme et par l'empirisme¹⁸, compare constamment l'économie, ce en quoi elle est particulièrement trompeuse, à des disciplines qui, comme la physique mathématique, comptent à leur palmarès des exploits incontestables qu'il est vain

d'attendre de l'économique, comme, par exemple, des prédictions précises sur de futurs états du monde. Or, le rhétoricien tient l'économique pour manifestement incapable de telles performances, et il soutient que ce n'est pas en exigeant d'elle qu'elle imite la méthode hypothético-déductive ou qu'elle soit plus scrupuleuse sur le plan logique que l'économique connaîtra de plus grands succès. Mieux vaut dès lors pour l'économiste s'employer à scruter minutieusement la rhétorique de ceux de ses pairs qui ont le mieux réussi et qui sont le plus reconnus pour l'excellence de leur contribution au développement de la discipline. Car, en perçant à jour l'efficace rhétorique propre aux champions de sa discipline, l'économiste tirera de l'exercice un avantage comparatif, du moins McCloskey le prétend-il : en devenant rhétoriquement conscients, les économistes en viendront à s'exprimer avec plus de brio et connaîtront plus de succès professionnel.

En substituant la rhétorique à la méthodologie, McCloskey a ainsi un objectif avoué : redonner à l'argumentation économique plus d'éclat et plus de charme, mais surtout plus d'emprise sociale et plus de force d'attraction. Assurée de pouvoir expliquer le succès scientifique de l'économique, la rhétorique se prétend en mesure d'en accroître les chances de réussite future. Car, l'économique doit enfin reconnaître qu'elle constitue fondamentalement rien de plus mais rien de moins qu'un genre littéraire. C'est pourquoi l'on devrait absolument s'abstenir de vouloir en faire une science épistémologiquement comparable aux sciences pures et dures comme la physique et la chimie. Aux yeux de McCloskey, l'économique est plutôt comparable à la biologie évolutionnaire : rigoureuse mais non prédictive. La thèse centrale de McCloskey est donc clairement la suivante : à défaut de pouvoir être, comme ces disciplines empiriques que sont les sciences de la nature les plus avancées, relativement exacte à un degré ou à un autre, et puisque ce constat d'impuissance fait maintenant l'unanimité au sein de la profession ou en tout cas devrait le faire, l'économique se distinguerait assurément dans le système du savoir et elle assurerait son prestige si seulement elle améliorerait, délibérément et en connaissance de cause, sa performance rhétorique. Voilà très précisément l'objectif que McCloskey assigne à la rhétorique économique. Mais cet objectif, peut-on prétendre, lui restera à jamais inaccessible. Car si l'on concède volontiers que l'optique rhétorique peut aider à mieux comprendre comment fonctionne littérairement le discours des économistes, il

est par contre incorrect de considérer que ce genre d'analyses garantira aux économistes une meilleure performance scientifique. La thèse centrale défendue par McCloskey n'a certainement pas été établie et la conclusion qu'il en tire est inadmissible. Voyons pourquoi.

Premièrement, reconnaissons d'emblée que, dans la mesure où elle se veut une analyse des moyens argumentatifs grâce auxquels la pensée économique prend la forme d'un discours en langue naturelle, la rhétorique économique a de toute évidence sa place au rang des analyses métalinguistiques. Cela dit, la pensée scientifique ne prend pas que cette forme : elle peut aussi prendre celle d'un graphe, d'un tableau, d'une équation, d'une formule, d'une courbe, etc. Ce sont ces diverses formes symboliques qui constituent l'ordre du discours qu'est l'économie comme savoir scientifique, et c'est à toutes ces manifestations qu'il faut porter attention si l'on veut apprécier à sa juste valeur chacune des théories économiques dans ce qu'elle représente comme effort de pensée. La rhétorique économique ne dénie pas ce fait, et elle prétend pouvoir s'intéresser aussi bien aux arguments mathématiques qu'à celle des arguments non formels. Mais si s'intéresser rhétoriquement aux arguments des économistes représente une tâche intellectuelle originale, ce n'est pas là la seule analyse qui soit possible et légitime. Le point que j'aimerais faire ressortir ici concerne toutes les catégories d'arguments susceptibles d'être employés par les économistes, mais l'illustration est sans doute plus facile à faire dans le cas d'arguments purement mathématiques. En effet, si l'on peut comprendre qu'on puisse faire usage d'une série d'équations dans le but de persuader d'autres personnes, on voit mal, cependant, comment une démonstration mathématique pourrait *en elle-même* se prêter à une analyse littéraire. Ne porter attention qu'aux marques rhétoriques du discours scientifique ne donnerait pas de résultats très probants dans de tels cas. Quoi qu'il en soit, il serait inacceptable de prétendre qu'une démonstration mathématique logée dans un discours économique n'est analysable que du point de vue rhétorique : une telle démarche discursive est également analysable du point de vue de sa validité logique, de son statut épistémologique, de son fondement méthodologique et, globalement, de sa valeur scientifique. Par exemple, une théorie axiomatique comme la théorie de la valeur d'Arrow-Debreu se prête probablement très mal à une analyse littéraire, mais sans doute s'y prête-t-elle jusqu'à un certain point. En supposant que cela soit le cas, ce n'est

assurément pas une raison d'en dénier la dimension spécifiquement logico-mathématique, qui est d'un tout autre ordre. Qui plus est, une analyse rhétorique ne réglerait pas la question de savoir si la théorie de l'équilibre général est une pure construction analytique ou si elle a une portée empirique, car une analyse littéraire n'est pas à même d'éclairer la question de savoir si l'on peut avoir de bonnes raisons de prétendre que les marchés réels tendent à l'équilibre. En économie, les exemples pourraient être multipliés à volonté, et si l'argument vaut pour les discours qui se veulent purement formels ou mathématiques, il vaut par extension pour les argumentations qualitatives ou non mathématiques, qui ont également toutes une dimension non rhétorique. Tout compte fait, l'économie, pas plus que n'importe quelle autre discipline à prétention scientifique, ne saurait se réduire à une "conversation" : elle est aussi un ensemble de raisonnements, et à chaque fois, la question se pose de savoir si l'on a affaire à un raisonnement valide, correct, fiable, concluant, robuste, etc., toutes qualités qui ne relèvent strictement pas de la rhétorique. Une chose est donc de clamer que tout discours économique a une composante rhétorique, mais ç'en est une autre de prétendre que le fonctionnement scientifique de la pensée économique n'est susceptible que d'une analyse rhétorique. Telle est pourtant l'erreur d'argumentation commise par McCloskey. C'est pourquoi l'on peut assurément faire valoir que l'analyse rhétorique est insuffisante, voire à certains égards tout à fait insatisfaisante, pour cerner l'économie comme jeu de langage scientifique. Car si l'économie est une réussite scientifique, ainsi que McCloskey le prétend, cela ne saurait être exclusivement dû à son pouvoir de persuasion. Si l'économiste nous convainc, c'est parce qu'il nous apprend quelque chose. Mais ce n'est certainement pas parce qu'il nous persuade à un degré ou à un autre que l'on peut considérer qu'il sait véritablement quoi que ce soit.

S'il vaut la peine de faire observer qu'en adoptant un point de vue rhétorique sur les discours de ses pairs, l'économiste apprendra à la longue à s'exprimer plus clairement et plus efficacement, et qu'il deviendra éventuellement plus éloquent, il est erroné de penser que, de cette manière, il deviendra également un chercheur plus éminent parce que plus savant. Qui plus est, il est trompeur de prétendre que l'analyse rhétorique est à même de révéler comment, *de facto*, les économistes les plus illustres sont parvenus à emporter l'adhésion de leurs pairs. Ce n'est pas seulement en identifiant

les procédés stylistiques mis en oeuvre dans les écrits des économistes que l'on peut penser parvenir à établir empiriquement que ces procédés constituent globalement la cause de l'acceptation de leurs théories scientifiques. Une chose, en effet, est de décrire minutieusement le style littéraire des économistes, mais ç'en est une autre d'établir que c'est d'abord ou, mieux, *exclusivement* en vertu du style littéraire qui lui est propre que chacun des économistes analysés par McCloskey — qui sont pour la plupart des détenteurs du prix Nobel et qui, en ce sens, ont effectivement produit des travaux couronnés de succès professionnel — a vu sa compétence scientifique s'établir et être effectivement reconnue. L'analyse littéraire n'est certainement pas en mesure d'établir ce fait, pas plus que la philosophie du reste. Nous avons manifestement affaire ici chez McCloskey à une inférence spéieuse car la conclusion ne suit pas des prémisses.

b) la justification des normes de référence

Mais il convient également de se demander si l'argumentation déployée par McCloskey ne s'auto-réfute pas. Voici pourquoi. Sans doute est-il souhaitable que l'argument d'un économiste n'emporte l'adhésion de ses pairs que s'il est estimé juste et correct, et non pas seulement s'il est jugé attrayant et imaginaire, c'est-à-dire s'il est impressionnant et bien tourné. Un argument déductif est incorrect, par exemple, au regard de la logique propositionnelle à tout le moins, s'il affirme le conséquent ou s'il nie l'antécédent d'une implication. Mais ce genre de considérations paraît explicitement déplacé et inopportun au regard de la rhétorique économique : un argument qui persuade ne saurait être un mauvais argument, même si la logique en est fautive. Il ne rimerait à rien de vouloir imposer aux économistes une logique de la science que, dans les faits, ils ne suivraient pas. Pourtant, McCloskey ne se gêne absolument pas lui-même pour dénoncer certains arguments qui lui paraissent défectueux. Par exemple, examinant un argument de Karl Polanyi, McCloskey montre que, dans l'argument en question, Polanyi commet «*le sophisme de la négation de l'antécédent*» (McCloskey, 1985, p.146). En généralisant ce propos, on peut dire qu'il n'est pas évident qu'un tel jugement évaluatif soit cohérent avec la perspective rhétorique, qui est ouvertement anti-normative. La remarque n'est pas accessoire, car on trouve nombre d'autres affirmations du même ordre sous la

plume de McCloskey. Par exemple encore, en montrant avec beaucoup d'aplomb que ce qui est statistiquement significatif n'est pas forcément significatif économiquement parlant, McCloskey dénonce en fait un sophisme par équivoque du terme "significatif" (*id.*, p.171-2). Et qu'il le veuille ou non, ou qu'il en soit conscient ou non, McCloskey se place également d'un point de vue normatif quand il se risque à dire que les arguments d'autorité ne sont pas toujours illégitimes en économie (*id.*, p. 71) ou encore que les économistes ont raison d'accepter à point nommé certains arguments *ad hoc* (*id.*, p. 73).

Ce point général mérite plus ample considération. Méthodologiquement parlant, il y a, en fait, de nombreuses raisons pour lesquelles on pourrait vouloir prétendre qu'un certain argument scientifique est déficient, et donc inacceptable en l'état. Or, il revient précisément au logicien, au méthodologue, à l'épistémologue et au philosophe des sciences en général de répertorier ces raisons, d'explicitier les critères de jugement possibles et de justifier les normes sur la base desquelles un jugement évaluatif pourrait être élaboré en cette matière. Mais McCloskey conteste au plus haut point qu'il soit souhaitable d'adopter un point de vue méthodologiquement normatif sur l'économie. Cependant, à y regarder de plus près, on conclura sans doute que c'est là un droit de regard que la rhétorique économique dispute en fait à la méthodologie. Car McCloskey lui-même ne se prive pas d'évaluer et de prescrire. En effet, comme on a pu le constater, McCloskey prend parti sur plusieurs points dont l'analyse ne saurait être que méthodologique au sens le plus traditionnel du terme. Autres exemples encore, mais fondamentaux ceux-là, McCloskey insiste dans plusieurs de ses écrits, notamment les plus récents, sur l'impossibilité des prédictions économiques, un thème tout à fait central en méthodologie économique (McCloskey, 1988c et 1990). C'est pourquoi, selon lui, l'on aura beau réclamer que les économistes adoptent la méthodologie réfutationniste de Karl Popper, rien n'y fera puisqu'aucune prédiction scientifique digne de ce nom n'est ni ne sera jamais possible en économie¹⁹. McCloskey soutient également que la notion de "planification centrale de l'économie" est une contradiction dans les termes (McCloskey 1988c), une thèse épistémologique chère à von Mises et à von Hayek. McCloskey écrira même que ce type d'impossibilité «*trace une limite au recours*

à des modèles mécaniques du comportement humain» (*ibid.*) en économique, et il en conclura rapidement au caractère "réflexif" des sciences humaines et sociales.

Certes, l'on ne saurait disputer à McCloskey la thèse selon laquelle les économistes font usage de rhétorique, et cela même dans les contextes argumentatifs les plus techniques comme en économétrie ou dans les arguments de nature statistique, comme McCloskey le fait d'ailleurs très bien voir. Il est cependant douteux que les économistes procèdent ainsi seulement ou avant tout pour renforcer au maximum la rhétorique de leurs arguments et pour ainsi parvenir à communiquer leurs convictions personnelles à leurs collègues ou à leurs étudiants. L'idée que l'économie constitue une "branche de la littérature", et donc une discipline ouverte à l'analyse littéraire et à la critique rhétorique, peut probablement permettre, si elle est prise au sérieux, d'améliorer l'écriture des économistes, et cela même quand leurs arguments sont quantitatifs. Car, comme le veut McCloskey, «le fait d'être conscient de la composante rhétorique des statistiques dont il fait usage peut augmenter la qualité des arguments les plus techniques qu'utilise l'économiste» (McCloskey, 1985, p.138).

Mais l'acceptation de ce point somme toute relativement banal ne nécessite pas qu'on tienne la méthodologie (McCloskey parle la plupart du temps de la "Received View" mais ne s'y limite pas) pour une «doctrine obsolète en philosophie des sciences» (McCloskey, 1985, p. 139). McCloskey n'envisage cette doctrine philosophique que comme une "rhétorique officielle" qui n'est jamais elle-même effectivement suivie par les économistes praticiens. Ceux-ci s'y prennent tout autrement pour réussir dans leur travail, et, pour McCloskey, comme on l'a vu, il est davantage productif de regarder attentivement quelle rhétorique ils emploient effectivement que de s'en remettre aveuglément à une conception philosophique complètement coupée de la réalité professionnelle des économistes.

Cet argument n'a de fait aucun poids. En effet, McCloskey ne se rend pas bien compte qu'une pure description non normative de la pratique discursive des économistes est insuffisante pour son propre propos. Car la nécessité d'avoir recours à des principes méthodologiques généraux et à des critères spécifiquement épistémologiques, et donc l'obligation de faire valoir à point nommé des normes dans l'analyse rhétorique affleure systématiquement dans ses écrits. Un dernier exemple,

particulièrement frappant celui-là, mérite d'être signalé. McCloskey soutient — et à bon droit — que, lorsque les économistes font des mesures, il *doit* y avoir une règle, un critère ou une norme réglementant cette pratique. McCloskey dénonce le laxisme des économistes qui se satisfont de mesures largement imprécises (que veut dire exactement "élevé" dans l'expression "un taux de chômage élevé"?, demande-t-il) et appelle ses collègues à plus de circonspection et de professionnalisme. Il semble indiscutable, pour McCloskey, que de telles exigences soient d'ordre rhétorique. La preuve en serait que la fixation de cette norme est un acte social (McCloskey, 1985, en particulier la section des p.141-147), ce que nul ne saurait contester. Pourtant, il n'y a rien dans cette activité scientifique qui soit particulièrement rhétorique. Certes, McCloskey a raison de prétendre qu'une bonne norme de référence rendra sans doute possible la confection d'arguments davantage convaincants. Mais ce n'est certainement pas parce qu'elle est persuasive qu'une norme peut être regardée comme scientifiquement adéquate et féconde. Or, c'est précisément ce que soutient McCloskey. Et nous n'avons d'autre choix que de reconnaître qu'un tel paralogisme grève irrémédiablement son raisonnement.

Cela dit, la mise au point de McCloskey, absolument fondée au demeurant, est un exemple particulièrement saillant du genre de critique que peut faire et qu'a toujours cherché à faire l'analyse épistémologique et méthodologique traditionnelle. Tout comme l'analyse philosophique standard, l'analyse rhétorique à ce chapitre est de part en part normative. En effet, quand McCloskey soutient que la fixation des règles, des critères et des normes doit être faite en termes comparatifs (McCloskey, 1985, p. 148), sans quoi, par exemple, les mesures statistiques n'ont absolument aucun sens ni aucune valeur dans quelque domaine que ce soit²⁰, il argumente lui-même normativement. La question se pose donc de savoir d'où viennent ces normes sur lesquelles McCloskey fait reposer son argument, ou, mieux, comment on y arrive, de quelle nature elles sont et ce qu'elles valent. La réponse est obvie : ces normes sont de nature épistémologique et logico-méthodologique, elles ne sont pas de nature rhétorique. Le tort de McCloskey est de réduire délibérément toute l'argumentation économique à un trafic d'influences et à une tentative pour se gagner le maximum d'appuis, pour enrégimenter le maximum de partisans et discréditer le maximum d'opposants.

Je soutiens, tout comme McCloskey du reste, que le fossé qui sépare les partisans du point de vue rhétorique des partisans du point de vue méthodologique n'est pas réductible à un simple malentendu facile à lever. Cependant, pour McCloskey, ce fossé est en quelque sorte infranchissable et il remonte à la fondation de la philosophie elle-même, c'est-à-dire à ce qui opposa d'emblée Aristote à Platon. Un indépassable différend philosophique les oppose l'un à l'autre selon lui, celui-ci faisant de la vérité un «*absolu transcendantal*» et celui-là insistant, écrit-il, sur son «*caractère éminemment social*» (McCloskey 1988c, p. 292). Je doute pour ma part que l'on puisse faire d'Aristote l'obscur initiateur du "programme fort" de la sociologie des sciences. Quoi qu'il en soit, cette vision des choses me paraît passer à côté de la question principale. Car même à supposer que les normes métascientifiques soient de nature sociale, ce qui me paraît incontestable mais trivial, cela ne règle pas la question de savoir si elles sont strictement de nature rhétorique ou si, malgré leur origine, elles restent de nature logico-méthodologique et épistémologique. Quoi qu'en dise McCloskey, seule une entreprise systématique du type d'une philosophie des sciences qui ne renonce pas à l'analyse explicitement évaluative et ouvertement normative du discours scientifique est à même de découvrir ces normes de référence, de les scruter et de chercher à les justifier le mieux possible pour éviter tout arbitraire. Il n'y a aucune raison de considérer les normes méthodologiques dont discute la philosophie des sciences comme "extérieures à la pratique des économistes". Une telle considération semble éminemment corporatiste et ne peut résulter que d'une décision complètement arbitraire. Que la philosophie des sciences parvienne ou non à formuler adéquatement de telles normes méthodologiques et à évaluer correctement le bien-fondé des théories économiques, cela est sans doute discutable, mais c'est une toute autre affaire. Encore faut-il lui permettre d'essayer, ce que McCloskey n'acceptera manifestement jamais, au prix de devoir abandonner son propre programme de recherche rhétorique, qui prend précisément son point de départ dans la croyance en l'illégitimité d'une telle entreprise.

L'analyse de McCloskey ne me convainc donc pas. Cela dit, ce n'est certainement pas par insuffisance littéraire, car la prose de McCloskey est fort attrayante. Mais malencontreusement, du point de vue de la rhétorique économique, les normes méthodologiques n'existent pas en tant que telles: car les normes auxquelles l'économiste doit accepter de se soumettre, les principes auxquels il doit adhérer, les règles qu'il doit suivre sont tout juste fonction du degré d'exigence qu'il doit s'imposer pour parvenir à persuader et à convaincre. Cette conception est pour le moins douteuse. Certes, un argument scientifique doit pouvoir convaincre d'autres personnes que soi-même. Et comme le fait à juste titre valoir McCloskey, «*la rhétorique met l'emphase sur l'auditoire*» (McCloskey, 1985, p.133), l'interlocuteur ciblé étant avant tout l'expert et non pas l'homme ordinaire ou même le généraliste. Il est clair que, pour McCloskey, l'adoption de l'optique rhétorique suppose que l'on rejette vigoureusement d'abord «*cette vision de la parole qui fait des politiciens et des poètes et même des économistes des gens qui parlent dans le vide, ou encore qui se parlent à eux-mêmes*» (*ibid.*)²¹. Mais n'importe-t-il pas de reconnaître également qu'un chercheur met de l'avant des arguments qui peuvent le convaincre *lui* d'abord et avant tout ? Et que, pour y parvenir, il découvre des règles, invente des procédures, formule des critères et endosse des normes qu'il voudra universellement défendables ? Loin de moi de vouloir soutenir que la science soit un exercice de pensée isolé, un pur raisonnement fait à soi-même et à personne d'autre. Mon intention n'est assurément pas de nier la socialité de la pratique scientifique, en économie aussi bien que dans toute autre discipline. Par contre, il importe de voir qu'un scientifique se fait également face à lui-même et qu'il doit avoir raison au regard de la logique et des faits à sa disposition s'il veut se convaincre lui-même qu'il ne fait pas fausse route. En un sens, tout chercheur doit avant tout éprouver son jugement dans un raisonnement qu'il ne peut que se servir à lui-même. Il est à un certain moment donné seul dans sa tête, et tout ce qui entre en jeu dans la confection de son savoir spécialisé se passe d'abord et avant tout dans sa cervelle à lui avant de pouvoir être communiqué à d'autres. Mais devrait-on considérer que, même à ce stade, l'économiste fait usage de rhétorique pour se convaincre lui-même et se persuader qu'il a raison ? Poser la question, c'est, me semble-t-il, y

répondre. Car on voit bien que dans un tel contexte, l'analyse rhétorique n'a pas sa place. Si l'idée qu'il faille se convaincre soi-même a du sens, elle n'en a plus si l'on veut prétendre par là que quelqu'un doit user de rhétorique pour y arriver. Et si l'on doit reconnaître que la pensée scientifique est aussi un discours que l'on se fait à soi-même, et sans doute parfois en s'imaginant en train de le tenir à d'autres, on doit aussi reconnaître que cette pensée discursive doit avant tout faire ses preuves logiquement, épistémologiquement et méthodologiquement. Et c'est celui qui l'article qui doit d'abord en juger. Les autres professionnels auxquels il s'adresse et auxquels il en appelle, ce public de spécialistes à la fois proche et lointain qui constitue la communauté réelle et virtuelle des locuteurs à laquelle il s'adresse et dans laquelle il s'inclut, n'interviennent qu'après coup, une fois que la pensée a été intuitionnée, balbutiée, clarifiée, documentée et plus souvent qu'autrement maintes fois retravaillée, reformulée avant d'être mise à l'épreuve. Certes, il faut convenir que le test décisif pour un chercheur est de se soumettre à la critique des autres. Mais la philosophie des sciences que McCloskey tient tant à discréditer a-t-elle jamais prétendu autre chose ?

La charge de McCloskey vise d'abord la méthodologie néo-positiviste et l'épistémologie empiriste. Mais à bien y regarder, il s'agit d'une attaque contre toute philosophie des sciences quelle qu'elle soit. En effet, vue sous l'angle de la rhétorique, la philosophie des sciences semble une entreprise débilite : à supposer que l'économique se plie aux réquisits méthodologiques des philosophes qui discourent de questions de méthode, elle se percevrait alors automatiquement aux yeux de McCloskey comme une science aux moyens réduits, un savoir affaibli, une discipline morne et terne, un mode de connaissance peu glorieux, ce qu'elle n'est pas pour lui. Et il suffit apparemment d'adopter le point de vue rhétorique pour que ce qui pourrait sembler un insuccès relatif se transforme en un absolu triomphe.

Mais l'angle adopté par McCloskey fausse complètement la perspective : car la rhétorique, comme pour justifier sa pertinence, défigure le sens et dénature la visée de l'analyse philosophique de l'économique. Ce que McCloskey appelle "la Méthodologie" se réduit, en effet, à une vaine recherche du critère de démarcation, sorte de pierre philosophale susceptible de révéler enfin ce qu'est la véritable scientificité, tous domaines de recherche confondus. La méthodologie économique est

considérée par McCloskey comme un volet particulier de cette entreprise insensée, et, pour cette raison même, l'économique s'y trouve soumise selon lui à un ensemble de réquisits qu'il juge en tous points extravagants. Cette entreprise jugée "impraticable" apparaît dès lors comme une vaine tentative de rigidifier les règles à suivre, de codifier les normes à appliquer, de légiférer autoritairement sur les voies à emprunter en économie. Pour McCloskey, la méthodologie économique semble avoir pour seule raison d'être de surveiller la démarche des économistes pour les prendre en défaut, en se basant du reste sur des principes jugés par lui sans fondement légitime, c'est-à-dire sans ancrage dans la pratique concrète des professionnels de la discipline. Mais le méthodologue positiviste de McCloskey n'est qu'un homme de paille, et il est manifeste que McCloskey s'est inventé un adversaire fictif pour se faciliter la tâche. Une fois l'adversaire terrassé, McCloskey a beau jeu de vouloir en prendre la place et s'en approprier le rôle. McCloskey prétend, en effet, que l'économiste typique est atteint de maux qu'une "cure rhétorique" lui permettrait de soigner. Une fois opérée la substitution de la rhétorique à la méthodologie, ç'en serait fait de cette «philosophie qui prétend fixer législativement ce qui est connaissable» (McCloskey, 1985, p. 184-5). Ç'en serait enfin fait de «la philosophie comme guide menant à la science» (*ibid.*, p. 184). On le reconnaîtrait enfin, une fois pour toutes : en matière d'épistémologie, le philosophe-roi est nu. Intellectuellement malade de "modernisme", une maladie apparemment baconnienne et cartésienne, l'économique se verrait enfin soignée et sa santé scientifique se rétablirait à terme. Elle ne souffrirait donc plus des «névroses provoquées par une artificielle méthodologie de la science» (*ibid.*, p. 185). Ce sont là les tout derniers mots de McCloskey dans son ouvrage de 1985.

McCloskey veut la disparition de la méthodologie économique, la chose est patente. Il veut aussi que la rhétorique économique en prenne la relève²². Mieux vaudrait certainement reconnaître l'opportunité de chaque entreprise. Mais cela nécessiterait que l'on accepte de considérer que la rhétorique ne peut en aucune manière substituer son point de vue à celui de la méthodologie. Si, par chance, celle-là souffrait que l'on ajoute ses analyses à celle-ci, nous réaliserions certainement un bénéfice net dans notre compréhension du fonctionnement de l'économie comme savoir. Mais, si, par malheur, elle s'employait, comme ce me semble être le cas chez McCloskey, ni plus ni moins qu'à

en prendre la place, nous y perdriions grandement au change. Beaucoup d'efforts seraient consentis, sans doute, pour analyser comment les économistes s'y prennent pour se convaincre mutuellement, mais, malheureusement, plus aucun ne serait fait pour prendre la mesure de ce que valent leurs convictions scientifiques. Or, si ces deux tâches méritent, l'une comme l'autre, d'être réalisées, il est perfide de laisser croire que le succès de la première ne peut être assuré que si l'on renonce une fois pour toutes aux indéniables bénéfices qu'apporte l'accomplissement de la seconde²³.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- BOOTH, Wayne, *Modern Dogma and the Rhetoric of Assent*. Chicago, University of Chicago Press, 1974.
- BURKE, Kenneth, *A Grammar of Motives*, Berkeley, University of California Press, 1945 (rééd., 1969).
- BURKE, Kenneth, *A Rhetoric of Motives*, Berkeley, University of California Press, 1950 (rééd., 1969).
- FOGEL, Robert, *Railroads and American Economic Growth*, Baltimore, Johns Hopkins University Press, 1964.
- GRUNBERG, Emile, «Notes on the verifiability of economic laws», *Philosophy of Science*, Octobre 1957, vol. 24, n^o 4, p. 337-348.
- HAUSMAN, Daniel, «Supply and demand explanations and their *ceteris paribus* clauses», dans *Essays on philosophy and economic methodology*, New York, Cambridge University Press, 1992, chap. 11, p.147-162.
- KLAMER, Arjo, Donald McCLOSKEY et Robert M. SOLOW, eds., *The Consequences of Economic Rhetoric*, Cambridge, Cambridge University Press, 1988.
- LUCAS, Robert E., Jr., et SARGENT, Thomas J., eds., *Rational Expectations and Econometric Practice*, Vol.1, Minneapolis, University of Minnesota Press, 1981.
- McCLOSKEY, Donald N., «The Rhetoric of Economics», *Journal of Economic Literature*, 1983, vol. 21, p. 481-517.
- McCLOSKEY, Donald N., *The Rhetoric of Economics*. Madison, The University of Wisconsin Press, 1985.
- McCLOSKEY, Donald N., «Thick and thin methodologies in the history of economic thought», dans Neil de Marchi et Wim Driehuis, eds., *The Popperian Legacy in Economics*. Cambridge, Cambridge University Press, 1988a, p. 245-257.
- McCLOSKEY, Donald N., «The Limits of Criticism: If You're So Smart Why Ain't You Rich?», *The American Scholar*, 1988b, vol. 57, p. 393-406.
- McCLOSKEY, Donald N., «The consequences of rhetoric», dans Klammer, McCloskey et Solow, eds, 1988c, p. 280-293. Repris dans McCloskey, 1994, chap. 26, p.379-396.
- McCLOSKEY, Donald N., «Formalism in Economics, Rhetorically Speaking», *Ricerche economiche*, 1989a, vol. 43, n^{os} 1-2, p. 57-75.
- McCLOSKEY, Donald N., «Letter to the Editors/ The Very Idea of Epistemology. A Comment on Standards», *Economics and Philosophy*, 1989b, vol. 5, p. 1-6.
- McCLOSKEY, Donald N., *If You're So Smart - The Narrative of Economic Expertise*. Chicago: The University of Chicago Press, 1990.
- McCLOSKEY, Donald N., *Knowledge and Persuasion in Economics*. New York, Cambridge University Press, 1994.
- MUTH, John F., «Rational Expectations and the Theory of Price Movements», *Econometrica*, 1961, vol. 29, p. 315-335.
- NADEAU, Robert, «Popper et la méthodologie économique: un profond malentendu», *Revue de Synthèse*, janvier-mars 1993, iv^e s., n^o 1, p.61-85.
- NADEAU, Robert, «Economics and Intentionality», dans Mathieu MARION et Robert S. COHEN, eds., *Québec Studies in the Philosophy of Science*, Dordrecht/Boston/Londres : Kluwer Academic Publishers, Boston Studies in the Philosophy of Science (à paraître en 1995).

NELSON, John S., MEGILL, Allan, et McCLOSKEY, Donald N., eds., *The Rhetoric of the human sciences: language and argument in scholarship and public affairs*. Madison, University of Wisconsin Press, 1987.

ROSENBERG, Alexander, «Economics Is Too Important to Be Left to the Rhetoricians», *Economics and Philosophy*, 1988a, vol. 4, n^o 1, p.128-149.

ROSENBERG, Alexander, «Rhetoric Is Not Important Enough For Economists to Bother About», *Economics and Philosophy*, 1988b, vol. 4, n^o 1, p.173-175.

ROSENBERG, Alexander, «Two Dead Ends in the Philosophy of Economics», chapitre 2 de *Mathematical Politics or Science of Diminishing Returns?* Chicago et Londres, The University of Chicago Press, 1992, p.21-55.

SIMONS, Herbert W., ed., *Rhetoric in the Human Sciences*, Londres, Sage Publications, 1989.

Notes infrapaginales

¹ L'ouvrage de Donald McCloskey intitulé *The Rhetoric of Economics* reprend le titre et le contenu de l'article du *Journal of Economic Literature* paru en juin 1983. Il inclut également la version revue et corrigée de quatre autres articles précédemment publiés entre 1983 et 1985 par McCloskey et dont on trouvera la référence à la p. xv de son livre. D'autres publications, articles et livres allant dans le même sens, ont suivi.

² McCloskey ne cite en 1985 que Harry Collins et Trevor Pinch ainsi que Bruno Latour et Steve Wolgar. Mais dans l'ouvrage qu'il a publié tout récemment (McCloskey, 1994), il prend largement appui sur plusieurs autres théoriciens de ce courant, entre autres Barry Barnes, David Bloor et Steven Shapin.

³ McCloskey connaît très bien cette littérature. Les théoriciens qu'il semble affectionner tout particulièrement sont Wayne Booth (en particulier Booth, 1974), Chaim Perelman et L. Olbrechts-Tyteka, et aussi Kenneth Burke (en particulier Burke, 1950).

⁴ V. la section intitulée «The Master Tropes Rule Economics: The Case of Robert Solow» (McCloskey, 1985, p. 83-87).

⁵ V. la section intitulée «Even a Modernist Uses, and Must Use, Literary Devices: The Case of Paul Samuelson» (McCloskey, 1985a, p. 69-72).

⁶ V. le chapitre 6 intitulé «The Rhetoric of Scientism: How John Muth Persuades» (McCloskey, 1985, p. 87-112).

⁷ Gary Becker a reçu le prix Nobel en 1992. Robert Fogel et Douglass North l'ont reçu en 1994 à titre de co-fondateurs de la "Cliométrie", c'est-à-dire de l'approche économétrique en histoire économique.

⁸ V. le chap. 7 intitulé «The Problem of Audience in Historical Economics/Robert Fogel as Rhetor», (McCloskey, 1985, p. 113-137).

⁹ «Le style "non-rhétorique" (être "non-rhétorique", la chose devrait être claire maintenant, est une impossibilité) fut une invention des Nouveaux Scientifiques du dix-septième siècle» (McCloskey, 1985a, p. 121, n.6).

¹⁰ Comparant entre elles les diverses façons de lire les textes économiques, McCloskey oppose les lectures «minces» (*thin*) aux lectures «denses» (*thick*). Les premières, considérées comme superficielles, s'inspirent, entre autres, de Popper et de Lakatos, tandis que les secondes, qui vont en profondeur, partent de préoccupations éthiques, sociologiques, rhétoriques, voire de préoccupations propres aux économistes eux-mêmes (McCloskey, 1994, p.85-107; v. aussi McCloskey, 1988a).

¹¹ McCloskey ajoute: «L'épistémologie n'est pas parvenue à ce jour à résoudre le problème qu'elle s'est imposé à elle-même - celui de sortir du circuit des conversations humaines pour être en mesure de décider quelles croyances peuvent être adoptées sur une base autre que celle qu'offre la considération de ce qui semble persuasif aux humains» (McCloskey, 1989b, p. 5).

¹² C'est l'injure que McCloskey lance à Rosenberg (McCloskey, 1994, Ve partie, chap. 18 intitulé «Reactionary modernism: the Rosenberg», p.247-264). Mais, en l'occurrence, une injure n'est pas un argument convenable.

¹³ La question véritable pour McCloskey n'est pas de savoir si la Méthodologie existe, car elle existe bel et bien, inutile de le nier. La vraie question, cependant, c'est celle de savoir si elle devrait exister. Or, selon lui, elle ne le devrait pas. «*La Méthodologie et l'Épistémologie ruinent les conversations: débarrassons-nous en*», n'hésite-t-il pas à écrire (McCloskey, 1989b, p. 2). La Méthodologie avec un M majuscule ne fait qu'engendrer la discorde car les règles qu'elle enseigne «*sèment la zizanie*» (*ibid.*, p. 4).

¹⁴ Daniel Hausman, dont McCloskey dénigre les travaux, a fait une remarquable analyse de cette question dans un contexte où l'explication recherchée concerne l'offre ou la demande (Hausman, 1992). Mais l'intérêt porté à cette question méthodologique ne date pas d'aujourd'hui. Dès 1957, Emile Grunberg en a fait un examen fort perspicace (Grunberg, 1957).

¹⁵ McCloskey déplore à plusieurs reprises que les philosophes l'aient vertement critiqué sans même s'être donné la peine de le lire. Il insiste en particulier pour dire (McCloskey, 1989b) que si les trois premiers chapitres de son livre de 1985 constituent bien une attaque en règle contre le positivisme, les sept autres articulent «*une analyse littéraire des textes économiques. (...) C'est l'objet principal du livre*», précise-t-il avec raison, «*et cependant aucun spécialiste de la philosophie ne s'est jamais rendu plus loin que le chapitre 3*» (p. 1-2). On a accordé beaucoup d'attention aux thèses rhétoriques de McCloskey depuis maintenant près de dix ans. Dans son ouvrage de 1994, McCloskey tente d'apporter une réponse systématique à ses nombreux critiques et détracteurs. Mais à défaut d'avoir permis d'identifier ce qui va et ce qui, réellement, ne va pas dans la doctrine rhétorique, le débat semble s'être enlisé dans une impasse.

¹⁶ Si Rosenberg considérait vraiment que la doctrine rhétorique de McCloskey est sans importance, il ne lui aurait pas consacré un chapitre de son excellent ouvrage publié en 1992, ouvrage qui s'est mérité récemment le "Lakatos Award", soit la plus haute marque de distinction en philosophie des

sciences. Du reste, la lecture de ce livre montre à souhait que McCloskey occupe pour Rosenberg la place d'un interlocuteur privilégié, sinon respecté.

¹⁷ McCloskey ouvre d'ailleurs la préface de son tout dernier livre en déclarant d'emblée que *«l'économique dans sa forme moderne et mathématique s'est développée en une science éclatante de succès»* (McCloskey, 1994, p.xi).

¹⁸ La rhétorique est favorable à la recherche empirique, insiste McCloskey, mais elle est farouchement opposée à l'empirisme comme philosophie des sciences systématique : *«L'empirisme, sous la forme sous laquelle il a affecté la pensée philosophique des scientifiques, voudrait réduire tout argument à la logique des prédicats du premier ordre et toute observation à une expérimentation contrôlée. Sous cette forme, il a exercé une influence pernicieuse sur plusieurs sciences»* (McCloskey, 1988c, p. 289).

¹⁹ Le débat sur "l'applicabilité" de la méthodologie poppérienne à l'économique est toujours d'actualité. Ceux et celles que la question intéresse consulteront à ce sujet mon article de 1993 (Nadeau, 1993).

²⁰ *«C'est la comparaison qui donne aux statistiques sociales leur signification»* (McCloskey, 1985, p. 147). McCloskey ajoute: *«Une fois qu'une comparaison ou une régression a été effectuée, encore faut-il l'interpréter, ce qui se fait par référence à ce qui est tenu pour significatif dans la conversation en cours parmi les spécialistes de la discipline»* (*ibid.*, p.147, n.2). Il écrit encore: *«Dans un cas comme dans l'autre, une norme est requise, une norme dont le degré d'exigence dépend ce qu'il a fallu faire pour parvenir à persuader les autres scientifiques du domaine, compte tenu du point où en sont rendues les discussions entre eux»* (*ibid.*, p. 150).

²¹ Comme y insiste Herbert Simons, la rhétorique est affaire de persuasion, ce qui implique des spectateurs, des auditeurs ou des lecteurs : «*la forme rhétorique est celle que prend le discours quand il devient public*» (Simons, 1989, p. 2).

²² Simons, qui cite les travaux de McCloskey, signale lui-même d'entrée de jeu que «*de plus en plus, les chercheurs d'un large éventail de disciplines (...) avancent que des questions qui, pendant longtemps, ont été considérées comme relevant de la philosophie ou de la science pourraient être vues avec plus de profit comme relevant de la rhétorique*» (Simons, 1989, p.1).

²³ Je remercie Gérald Lafleur et Maurice Lagueux dont les remarques et les suggestions m'ont grandement servi à établir la version finale de ce texte. Je remercie également le *Fonds pour la formation de chercheurs et l'aide à la recherche* du Québec ainsi que le *Conseil de recherches en sciences humaines* du Canada pour leur aide financière.