

## L'ÉCONOMIQUE EST-ELLE UNE SCIENCE EMPIRIQUE ?

**Robert Nadeau**  
**Département de philosophie**  
**Université du Québec à Montréal**

### 1.- INTRODUCTION

S'il fallait identifier le champ de la réflexion philosophique qui a pris le plus d'ampleur au cours de la dernière décennie, sans doute faudrait-il dire : la philosophie de l'économique, appelée maintenant le plus souvent du nom même que Granger donna à son grand ouvrage de 1955, *méthodologie économique* [10]. Mais qu'entendre par « méthodologie économique »? Le signe le plus tangible peut-être de l'ébullition que connaît ce domaine à l'heure actuelle est que son identité même fait l'objet d'âpres disputes. Tenter d'en fournir une caractérisation qui ferait consensus se révélerait sans doute une perte de temps complète.

Quoi qu'il en soit, un constat, peut-être, peut faire consensus. À côté de la nouvelle physique (relativité et mécanique quantique), deux domaines particuliers offrent, à l'heure actuelle, des occasions égales de développements palpitants à la réflexion épistémologique et méthodologique : ce sont, pourrait-on convenir, la biologie évolutionnaire, notamment depuis la remise en question du paradigme darwinien (cf. Nadeau [18]), et la science économique, science éclatée entre programmes de recherches multiples et conflictuels (cf. Nadeau [23]). L'économique (c'est l'expression que j'emploierai pour faire plus bref), divisée – pour ne pas dire carrément déchirée – entre néoclassiques orthodoxes fournissant le paradigme dominant d'une part et, d'autre part, les hétérodoxes de tous genres (néo-ricardiens, néo-keynésiens, néo-autrichiens, néo-monetaristes, néo-marxistes, etc.) a peut-être ceci de particulier que personne de bien informé ne songe vraiment à en contester la scientificité bien que son statut en tant que *discipline empirique* soit à l'heure actuelle extrêmement problématique pour plusieurs.

Certains doutent qu'il soit possible d'y être franchement réfutationniste, voire qu'il soit nécessaire de chercher à y tester systématiquement et rigoureusement les conjectures les plus hardies (comme le principe de maximisation de la fonction d'utilité, notamment en théorie de la firme, ou la transitivité de l'ordre des préférences en théorie du consommateur). D'autres y voient une science purement logique et mathématique dont les plus beaux fleurons sont la théorie des jeux et du comportement économique de Von Neumann-Morgenstern ou la théorie axiomatique de l'équilibre général de Arrow-Debreu.

Nombreux sont ceux qui considèrent avant tout l'économique comme une science destinée à l'analyse des conjonctures, le cycle commercial par exemple, et en font une discipline sur laquelle peut se greffer une fonction conseil (cf. Mingat, Salmon et Wolfersperger [17] ; cf. aussi Hutchison [15]) puisqu'elle permet des prévisions à court terme, mais dans des limites de fiabilité que d'aucuns jugent souvent inacceptables. Chose

certaine, ces pronostics ne constituent pas des *prédictions* au sens du modèle d'explication de la loi de couverture (ou « modèle déductif-nomologique », dû à Hempel et Oppenheim). Mais pour les successeurs de Veblen et de Galbraith, les plus beaux espoirs de l'économie résident plutôt du côté de l'analyse institutionnelle que du côté de l'analyse conjoncturelle. La liste des alternatives ne s'arrête évidemment pas là. Pour les successeurs de Fogel et de North, par exemple, c'est plutôt du côté de l'analyse historique quantitative, fermement appuyée sur l'économétrie, qu'il faut maintenant développer la recherche. Par contre, pour ceux et celles qu'inspirent les travaux de Nash, de Harsanyi et de Selten, l'avenir de l'économie se situe plutôt tout entier du côté du développement mathématique et empirique de la théorie des jeux.

Comme on le voit, on demande à l'économie de fournir toutes sortes de résultats. Et s'il n'est pas clair que tous ces programmes de recherche soient compatibles entre eux et bien que chacun, envisagé en lui-même, ait apparemment sa propre légitimité, il est manifeste que, pour un chercheur donné, des choix cruciaux s'imposent, car tous ces programmes ne peuvent certainement pas être menés de front par une même personne. Le statut actuel de l'économie comme discipline scientifique fait d'ailleurs en sorte que ce ne sont pas tant les critères de choix entre théories rivales qui font problème que les normes au nom desquelles on favorisera une tradition de recherche ou une école de pensée aux dépens d'une autre. Cela explique certainement, en partie du moins, le considérable attrait exercé au cours des années quatre-vingt par la doctrine de Lakatos<sup>1</sup> sur les économistes préoccupés de méthodologie, car à défaut d'espérer pouvoir trancher de manière convaincante une question micro-économique, on se met à croire qu'il est au moins possible de disqualifier, parfois, le cadre macro-économique dans lequel cette question prend place. Mais même cette bien maigre consolation ne trouve pas partout preneur.

Bref, l'économie est, sinon en plein essor, du moins en pleine effervescence. Et ici, tout comme dans le cas de la physique et de la biologie contemporaines, l'ébullition de la pensée scientifique va de pair avec une explosion de la réflexion métascientifique. Bruce Caldwell calculait déjà en 1984 qu'« au moins dix-neuf ouvrages et recueils de textes (avaient) été publiés en méthodologie économique depuis 1975 » ([2], p. 576, n. 2)<sup>2</sup>. Or, depuis lors, plusieurs dizaines de titres se sont rajoutés à cette liste, un *International Network for Economic Methodology* a été mis sur pied, deux périodiques spécialisés ont vu le jour<sup>3</sup>, et on ne compte plus maintenant les activités, occasionnelles ou récurrentes, qui,

---

<sup>1</sup> Cet engouement date à peu près de la parution en 1976 de *Method and Appraisal in Economics* [16], un ouvrage collectif dirigé par Latsis qui rassemble les actes d'un colloque consacré à Lakatos. De très nombreuses publications, partageant la même inspiration méthodologique, ont suivi, par exemple l'ouvrage dirigé par De Marchi et Blaug, *Appraising Economic Theories: Studies in the Methodology of Scientific Research Programs* [3].

<sup>2</sup> Caldwell ne se réfère, bien sûr, qu'aux seuls ouvrages parus en langue anglaise.

<sup>3</sup> Le plus important est *Economics and Philosophy*, une revue semi-annuelle publiée par Cambridge University Press depuis 1985 et dirigée jusqu'au terme du volume 10 par Daniel Hausman et Michael McPherson. John Broome et Philippe Mongin ont maintenant pris la relève. Le second a d'abord été publié à partir de 1989 sous le nom de *Methodus* comme

sous la forme de congrès nationaux ou internationaux, de colloques régionaux ou encore de séminaires locaux, sont chaque année consacrées à ces problématiques spécialisées.

Chose certaine, il n'y a pas qu'aux États-Unis que ces activités se déroulent et il n'y a pas qu'en anglais que les choses se passent, bien que la grande majorité des publications soient dans cette langue. On trouve maintenant tout un réseau de chercheurs qui, d'une manière ou d'une autre, directement ou indirectement, publient dans ce domaine. Ces chercheurs sont majoritairement américains, bien sûr, mais ils sont aussi britanniques, italiens, français, néerlandais, allemands, scandinaves, canadiens.

## 2.- LA MÉTHODOLOGIE ÉCONOMIQUE AUJOURD'HUI

Et s'il fallait se poser la question de savoir à quand remonte exactement — pour la période la plus récente — non pas la naissance mais plutôt la réémergence ou le renouveau de la philosophie de l'économique, je crois bien qu'il serait possible de fournir une réponse précise. Je m'y risquerai en tout cas. Certains, dont je suis, seraient sans doute tentés de répondre que l'éclosion date de la parution en 1955 de *Méthodologie économique*, le remarquable ouvrage de Gilles-Gaston Granger dont il sera amplement question dans l'analyse qui va suivre [10]. Cet ouvrage, il faut le dire d'emblée, n'a malheureusement pas fait date et n'a eu que peu de suite. L'ouvrage de Granger, sa thèse d'État en fait, fournit incidemment son titre à un ouvrage publié en 1985 par trois économistes, Alain Mingat, Pierre Salmon et Alain Wolfelsperger [17], qui relance cependant la recherche dans de toutes nouvelles directions. On ne peut s'empêcher de noter, en effet, la distance qui sépare la route empruntée par ce trio de chercheurs de celle prise il y a quarante ans par Granger. S'il existe quelque chose comme une cassure entre l'ouvrage, lui-même absolument remarquable, de Granger et celui, fort réussi également, de Mingat, Salmon et Wolfelsperger, c'est que la perspective a complètement changé et que la *problématisation* de l'économique s'est radicalement transformée de l'un à l'autre ouvrage. Granger adopte, en effet, le parti, ouvertement bachelardien, du rationalisme appliqué et la méthode de la phénoménologie, et il reconstitue minutieusement, à coup d'analyses conceptuelles richement documentées, les processus de pensée qui ont permis l'éclosion historique, dans sa forme aussi bien que dans sa substance, de l'économique, depuis les origines jusqu'au milieu des années cinquante.

Mais aussi remarquable que soit cette somme, elle ne parle pas le langage de l'épistémologie d'aujourd'hui, alors que l'ouvrage de Mingat, Salmon et Wolfelsperger, sans être complètement, ni dans la lettre ni dans l'esprit, d'obédience analytique ni même de facture anglo-américaine, n'en utilise pas moins une approche qui paraîtra probablement plus convaincante à nos contemporains. S'il est vrai que le livre de Granger, écrit par un philosophe d'envergure, contient tout compte fait plus d'économique que celui de Mingat, Salmon et Wolfelsperger, pourtant écrit pour l'essentiel par des économistes de formation, il n'en reste pas moins que, par l'approche ou le « style » (un concept cher à Granger), l'ouvrage de Granger semblera moins accessible et moins utile à l'économiste de formation.

---

organe officiel de l'INEM, et il est maintenant publié depuis 1994 par Routledge sous le nom de *Journal of Economic Methodology*.

Si le livre de Mingat, Salmon et Wolfelsperger marque peut-être, en France à tout le moins, un nouveau départ pour la méthodologie économique, il ne peut pas être vu pour autant comme sonnant le départ de la course à obstacles qui a caractérisé le développement de la méthodologie économique, car cette course dure maintenant depuis près de vingt ans. À ce titre, on soutiendrait en effet plus aisément la thèse que c'est Mark Blaug, avec la publication de son ouvrage en 1980 [1], qui a franchi le premier obstacle ou qui a pris le premier virage dans cette course. Épousant explicitement le falsificationnisme poppérien, on peut dire de Blaug qu'il a défini certaines des questions qui ont été les plus débattues par la suite, et donc qu'il a, en un sens, contribué à baliser clairement ce champ de recherches. Mais on peut également dire qu'il représente, pour les économistes-méthodologues d'aujourd'hui, l'attitude typique à ne pas adopter, ne serait-ce que parce que la philosophie des sciences de Karl Popper n'a plus bonne presse parmi eux<sup>4</sup>. Quoi qu'il en soit, c'est ailleurs qu'il faut, me semble-t-il, chercher le véritable départ. Il faut, en effet, remonter un peu plus loin.

C'est Alexander Rosenberg, à mon avis, qui doit recevoir tout le crédit du renouvellement de la philosophie de l'économie, avec la publication en 1976 de *Microeconomic Laws* [28]. C'est cet ouvrage qui a véritablement lancé les hostilités, si je puis m'exprimer ainsi, en identifiant les questions incontournables d'un nouvel ordre du jour. Les principales questions méthodologiques, pour Rosenberg, concernent : 1. le statut logique des propositions micro-économiques, 2. la légitimité de l'individualisme méthodologique compte tenu de la difficulté d'agréger macro-économiquement les données individuelles, et 3. la différence à faire ou à ne pas faire entre « expliquer par les causes » et « expliquer par les raisons ». C'est Rosenberg, dans un livre qui a fait date et qui fut suivi de plusieurs autres ouvrages et aussi de nombreux articles, qui a remis l'appareil en marche. Et aujourd'hui encore, après la publication en 1992 d'un livre important ([31]) dont il sera également question ici pour le comparer à celui de Granger, Rosenberg a été au centre des polémiques les plus vives en matière de méthodologie économique. Encore faut-il à tout le moins que l'on reconnaisse que, si discutables que soient les positions philosophiques de Rosenberg, elles ne sont pas étrangères au fait qu'ait maintenant si largement cours le débat sur le statut logique, épistémologique et méthodologique de l'économie.

Mais avant de céder la place à l'analyse comparative, demandons-nous ce qu'il en est de ce domaine de recherches, quarante ans après la parution du chef-d'œuvre de Granger et plus de vingt ans après la publication du premier ouvrage de Rosenberg. Le signe le plus caractéristique peut-être de ce domaine de recherches maintenant bien circonscrit est qu'ici économistes et philosophes cohabitent, peu importe qu'ils le fassent pacifiquement ou non.

---

<sup>4</sup> On s'en convaincra facilement en consultant le collectif dont la publication a été dirigée par Neil De Marchi, *The Popperian Legacy in Economics. Papers presented at a symposium in Amsterdam, December 1985* [4]. Cohérent dans sa vision des choses, De Marchi a également dirigé la publication de *Post-Popperian Methodology of Economics: Recovering Practice* [5]. Ceux et celles intéressés à trouver un point de vue qui prend le contre-pied de la position tenue par De Marchi quant à la pertinence de la méthodologie poppérienne pour l'économie liront mon article « Popper et la méthodologie économique : un profond malentendu » [21].

Chose certaine, et le numéro thématique de la revue *Dialogue* dont j'ai récemment dirigé la publication (cf. Nadeau [22]) en est la preuve concrète, le domaine en question est fréquenté aussi bien par les philosophes que par les économistes, et l'on peut certainement prétendre qu'en philosophie de l'économique, il n'existe à l'heure actuelle aucune frontière protégée entre le travail des économistes professionnels et celui des philosophes de métier. Il vaut d'ailleurs la peine de remarquer que même cette distinction, utile à certains égards, peut se révéler problématique puisqu'il arrive souvent que, en ce domaine précis, les chercheurs aient aussi bien une formation technique en économie qu'une formation spécialisée en philosophie. Si bien que dire de l'un qu'il est économiste et de l'autre qu'il est philosophe n'a pas toujours de sens, si ce n'est pour spécifier le rattachement administratif des personnes, lui-même, d'ailleurs, susceptible d'être multiple ou de varier au cours d'une carrière.

Je me propose maintenant de comparer la méthodologie économique de Granger avec celle de Rosenberg. Certes, Rosenberg, qui a travaillé avec Granger au cours d'un séjour à Aix mais n'en a été ni l'élève, ni le disciple mais plutôt l'émule, ne se réfère nulle part dans *Microeconomic Laws* à la *Méthodologie économique* de Granger, si ce n'est en d'épigraphe<sup>5</sup>. On peut donc difficilement prétendre que Rosenberg ait subi de manière profonde l'influence de Granger en matière d'épistémologie et de méthodologie économiques. Son point de vue et sa perspective sont, en fait, très différents de ceux de Granger, comme la comparaison des deux entreprises va maintenant le faire voir. Une orientation fondamentale leur est cependant commune. Rosenberg insiste pour caractériser son entreprise comme *descriptive* par opposition à *prescriptive* ([28], *Preface*, p. ix), et cette caractéristique dans le traitement philosophique du matériau, qui se restreint dans son cas au corpus théorique de la microéconomie néoclassique, lui permet de se dire *empiriste* mais non *positiviste* (*ibid.*, p. x-xi), au sens où, plutôt que de chercher à imposer aux sciences particulières des canons méthodologiques définis *a priori*, il choisit plutôt de tenter de rendre compte de leur « situation conceptuelle » effective (*id.*, p. x). Cette prise de position, on ne peut manquer de le voir, fait écho à la position qu'affiche Granger d'entrée de jeu dans son ouvrage de 1955, puisqu'avant même que ne débute son propos, Granger y va d'une mise en garde au lecteur sur le sens à donner au terme « méthodologie » dans l'expression « méthodologie économique », un avertissement qui se lit comme suit: « Le titre de cet ouvrage doit s'entendre au sens positif et descriptif du mot *méthodologie*, nullement en un sens normatif. C'est aux économistes, assurément, qu'il appartient de construire leurs propres méthodes. Qu'ils veuillent bien autoriser le philosophe à tenter seulement de comprendre la marche de la science, et de dégager le sens de leurs efforts » (cf. [10], p. de garde).

Pour élaborer la comparaison à laquelle j'entends me livrer, j'examinerai les deux entreprises philosophiques sous un seul et même angle, à savoir la façon dont l'une et l'autre analysent le rapport, fondationnel ou de dépendance, entre psychologie et économique. Certes, il existe un certain nombre d'autres questions au sujet desquelles une comparaison

---

<sup>5</sup> Le texte cité est le suivant : « Il est temps, maintenant, d'abandonner ce point de vue surtout *architectonique* pour une perspective plus *fonctionnelle*, c'est-à-dire d'interroger les œuvres des économistes pour y découvrir le sens et les formes de ces liaisons légales, et leur portée pour une science de la réalité économique dont elles ont pour fin de représenter le mécanisme et de prévoir le cours. »

serait possible, voire souhaitable et utile, mais, dans l'étude qui suit, je les laisserai volontairement dans l'ombre. Pourquoi choisir cet angle ? Parce que c'est là qu'on trouve, de l'avis explicite de Rosenberg, le litige principal entre la philosophie des sciences et l'économique. Pour être en mesure de comparer ce qui est effectivement comparable, je ciblerai mon attention sur cette partie de l'ouvrage de Granger qui traite à peu de choses près des mêmes questions. Granger accorde, en effet, beaucoup d'attention à reconstruire minutieusement, en recourant à une méthode d'analyse conceptuelle qualifiée de « phénoménologique », le lien théorique entre psychologie et économique.

Cela dit, Rosenberg a motivé son choix de faire porter son attention exclusivement sur la théorie microéconomique néo-classique. Après avoir délibérément écarté l'idée d'examiner l'appareil analytique de la macroéconomie sous prétexte qu'elle ne pose pas de problèmes véritablement intéressants à l'épistémologue, et après avoir suggéré l'idée qu'il en va tout autrement avec l'appareil conceptuel de la microéconomie post-marginaliste, Rosenberg émet l'idée qu'une approche plus moderne, basée par exemple sur la Théorie de l'Équilibre Général<sup>6</sup>, lui paraît poser à la logique des sciences très exactement les mêmes problèmes que la théorie microéconomique du consommateur et de l'entrepreneur. En effet, s'il est vrai que la TÉG utilise des ressources mathématiques nouvelles comme la topologie et la théorie des ensembles, ses axiomes fondamentaux sont les mêmes, ou ils sont à tout le moins, selon Rosenberg, du même « type logique » : on y postule, en effet, certaines propositions fondamentales à propos de l'information que détient tout agent économique, à propos de ce qui le motive à agir rationnellement compte tenu de ses préférences et, enfin, à propos de sa meilleure stratégie de décision compte tenu des contraintes qui s'exercent sur lui (Rosenberg [28], p. 11).

### **3.- GRANGER ET LE FONDEMENT PSYCHOLOGIQUE DE L'ÉCONOMIQUE**

La question de savoir si « l'objet économique relève d'une théorie de type psychologique, à énoncer en termes de comportement et de rapports intrer-individuels » (Granger [10], p.169) est centrale dans la *Méthodologie économique* de Granger. Fidèle à son approche phénoménologique, Granger se propose d'envisager la question sous l'angle de la formation d'une « psychologie économique », l'économique nourrissant la psychologie de ses problèmes propres.

Mais le fait central de la dépendance de l'économique à l'égard de ce que Granger appelle sobrement « l'élément psychologique » ne lui échappe pas pour autant : Granger affirme d'entrée de jeu que, par leur origine, « les constructions des économistes montrent une triple dépendance à l'endroit de la psychologie : on retrouve, en effet, en théorie économique premièrement des « propositions de sens commun et d'observation vulgaire », en second lieu des « constructions logiques compréhensivistes » et, enfin, des « résultats d'inductions systématiquement dirigées » (*ibid.*, p.170).

---

<sup>6</sup> Par exemple, dans la version axiomatique qu'en fournit Armand Debreu dans son classique *The Theory of Value* [6].

Granger retrace cet élément psychologique de sens commun aussi bien chez Adam Smith, comme par exemple dans ses considérations sur les motivations des ouvriers travaillant à la pièce, chez Alfred Marshall et son explication de la viscosité des prix de détail, un phénomène relié suivant Marshall à une certaine « inertie du consommateur », mais aussi chez John Maynard Keynes, entre autres dans sa théorie de l'emploi, Keynes arguant qu'au fur et à mesure que croît le revenu individuel, la « propension à consommer » est ressentie moins intensément par l'individu que l'« incitation à investir ».

Mais Granger ne manque pas de voir que l'histoire conceptuelle qu'il refait phénoménologiquement n'obéit pas à une trajectoire linéaire, même si, à terme, la dynamique en est cumulative. L'économie classique, en l'occurrence, avait déjà dépassé le stade rudimentaire d'explication préalablement décrit en se donnant pour objectif « la construction logique explicite d'un *homo œconomicus* » (*ibid.*, p. 172). Ici, semble-t-il, la psychologie de service se fait compréhensive. En particulier, l'argument avancé par Smith au sujet de l'égoïsme individuel comme principal moteur de l'agent économique à la recherche « rationnelle » d'une satisfaction maximale est classé par Granger comme appartenant à un rang supérieur de sophistication théorique : Granger situe en effet « l'échange intéressé des bons offices » au rang de « premier axiome d'interpsychologie » (*ibid.*, p. 172).

Un même principe de construction ordonnée lui semble à l'œuvre dans la théorie weberienne des types idéaux de comportement. Mais comme y insiste Granger, « (À) vrai dire, il ne s'agit point alors, dans l'esprit de Max Weber, de retrouver un schéma *psychologique* de l'action économique » (*ibid.*, p. 173). Les types idéaux de Weber ne sont donc pas induits des faits de l'expérience; ils sont plutôt obtenus par ce que Granger appelle une « réduction eidétique », c'est-à-dire par une « saisie interprétative des sens et de leurs connexions indépendamment de la réalisation empirique des concepts » (*ibid.*). Apercevant sans peine le risque que pose une telle méthode (« Elle risque toutefois de poser des descriptions accidentelles comme définitions absolues d'une structure immuable », *ibid.*, p. 173), Granger ne la cautionne pas. Pour faire toute sa place au temps et à l'espace culturels et dissiper « l'illusion kantienne d'un transcendantal statique, principe constitutif et monogramme invariable de toute connaissance » (*ibid.*, p. 174-5), Granger n'hésite pas à soutenir que « les définitions weberiennes des éléments d'une psychologie économique sont un complexe d'intentions psychologiquement déterminées, liées à une certaine vision historique de leur objet, tout en se donnant comme types *a priori* constitutifs de toute pensée de cet objet » (*ibid.*, 175). L'époque phénoménologique à laquelle Weber prétend se livrer semble donc un leurre à Granger, qui conclut que, sans s'en douter, « Max Weber nous décrit les conditions sémantiques d'une expérience économique historiquement déterminée » (*ibid.*).

Une psychologie d'orientation inductive serait-elle plus prometteuse selon Granger ? Si les recherches de Gabriel Tarde, un chercheur qui n'a laissé aucune trace indélébile, ne lui semblent avoir effectué aucune percée significative à cet égard, par contre les travaux de l'économiste institutionnaliste Thorsten Veblen lui paraissent avoir amorcé « un mouvement de révision des postulats psychologiques classiques en Économie politique » (*ibid.*, p. 175). Quoi qu'il en soit de ces travaux et d'autres travaux qu'il mentionne rapidement, Granger ne peut que conclure en 1955 qu'« on ne trouve nulle part encore les

témoignages d'un recours direct à une méthode d'investigation expérimentale pour constituer une psychologie économique vraiment nouvelle » (*ibid.*, p. 176).

Mais malgré que paraisse peu prometteuse la voie qui voudrait asseoir l'économique sur une psychologie expérimentale, la « théorie économique moderne » (autrement dit l'économique néoclassique post-marginaliste) fait montre d'un élément psychologique apparemment irréductible, et Granger se fait fort de débusquer cette composante. Suivant Granger, Jevons, Edgeworth, Pareto, Morgenstern « font délibérément et explicitement reposer sur une base psychologique leur science de l'économie » (*ibid.*, p. 177). La psychologie se présente donc, aux yeux des économistes qui ont le plus contribué à formuler ce qui constitue, même aujourd'hui, le paradigme dominant de cette science sociale, comme l'*ultime fondement* de l'économique. Mais, suivant Granger, « il y a une équivoque sur la nature et la portée des principes “psychologiques” servant de base à la science économique » (*ibid.*), une équivoque que l'analyse du concept de rationalité économique à laquelle se livre Granger met largement en évidence.

C'est ici que Granger se charge « de décrire la zone d'insertion du psychologique dans l'économique, de déterminer les démarches de la pensée qui aboutissent à la construction de structures sous-jacentes au fait économique, à partir des faits idéalisés et régularisés empruntés à la psychologie » (*ibid.*, p. 180). La *rationalité* (ou le comportement rationnel) apparaît donc aux yeux de Granger comme la notion théorique centrale que l'économique emprunte à la psychologie. Qu'en est-il donc de la rationalité économique comme concept psychologique ? Granger note d'entrée de jeu ce qu'a d'abstrait ce concept économique : la rationalité, pour l'économiste, se ramène à « l'adaptation constante des moyens aux fins » (*ibid.*, p. 182), Granger cite ici Joan Robinson (« Le postulat fondamental est que tout individu agit d'une manière sensée, dans les circonstances où il se trouve, du point de vue de son intérêt économique », [27], p. 15). Mais c'est très exactement la même caractérisation qu'on trouve sous la plume de la majorité des philosophes, dont Karl Popper qui, dans son article de 1967 (cf. Popper [25]), se refuse pourtant à faire de cette supposition une loi empiriquement vraie de la psychologie scientifique. Popper prétend, en effet, que cette affirmation est réfutée par les faits de l'observation commune et que, puisque cette proposition proto-nomologique est fautive et que l'économiste en fait néanmoins usage dans ses explications, ce ne peut être légitimement comme s'il faisait usage d'une loi de la science empirique qui aurait été testée positivement. Ainsi est posée, en propres termes, ce que Popper appelle la question du « statut du principe de rationalité » en économique.

Mais Granger est parfaitement conscient des difficultés qu'il y a à définir le comportement économique par référence explicite à son caractère rationnel ainsi caractérisé : on ne saurait passer sous silence que le comportement des individus, et singulièrement leur conduite économique observée, est sous-optimal, ne serait-ce que parce que les agents économiques font place à des émotions irrationnelles, et qu'ils ne sont donc pas de purs calculateurs maximisant leur fonction d'utilité. Par voie de conséquence, comme y insiste Joan Robinson, qui fut la première championne de cette thèse, le marché est le plus souvent sinon toujours « imparfait ».

Mais, aux yeux de Granger, la difficulté principale n'en est pas une de principe, et rien ne paraît s'opposer à ce que l'économique tire ses axiomes fondamentaux de la



psychologie. La difficulté lui semble d'abord sinon exclusivement liée à « une interprétation équivoque de l'*homo æconomicus*, qui oscille de façon déconcertante entre l'individu isolé, le pur calculateur des plaisirs et des travaux, et le *socius æconomicus*» (*ibid.*, p.182) : « On discerne donc, derrière les proclamations d'un rationalisme psycho-économique, un arrière-plan implicite de notions communes assez grossières, fossiles à demi défigurés, engagés dans les sédiments de modes de pensée antérieurs. Le mot *rationnel* n'est qu'un renvoi au comportement “conscient et pourvu de sens” d'un homme idéalement et *presque* totalement dégagé de son milieu » (*ibid.*).

Mais pour Granger la révolution marginaliste du dernier tiers du dix-neuvième siècle, en rompant avec les privilèges indus de la psychologie du sens commun, a posé les conditions indispensables du progrès scientifique en économique. Quelles sont les marques de cette rupture ? Comme on le verra plus loin en faisant état du point de vue de Rosenberg au sujet de cette même question cruciale, l'idée qu'il y ait eu rien de moins qu'une « rupture épistémologique », au sens où Bachelard utilise ce concept, est précisément un enjeu capital, puisqu'elle détermine, pour l'essentiel, la position qu'on adoptera à l'égard du statut méthodologique de l'économie comme science empirique.

Il semble, que, plus ou moins conscients du double usage, descriptif et normatif (Granger dit plutôt: « toute conception du rationnel semble osciller entre les deux pôles de l'objectivité et de la normativité », *ibid.*, p. 187), du concept de la rationalité tel qu'on le retrouve dans leurs théorisations et modélisations, les économistes marginalistes et post-marginalistes aient développé une nouvelle conception de l'objet économique reliée à deux ordres distincts de considérations psychologiques moins élémentaires et plus respectables au plan épistémologique. D'une part (et je reprends ici les propres catégorisations de Granger) les considérations vont ici de pair avec une « psychologie des *appréciations* », puis, d'autre part, celles reliées à une « psychologie des *actes* ».

Pour Granger, le mouvement qui mène à cette psychologie scientifique des appréciations part de la doctrine hédoniste de Bentham, s'infléchit en doctrine utilitariste et aboutit, après les travaux de Stanley Jevons, de Carl Menger et de Léon Walras, à une sorte de « logique formelle des choix de l'individu ». Avec von Mises en particulier, qui met en relief le caractère foncièrement subjectif de toute préférence, l'économie comme réalité susceptible d'être scientifiquement appréhendée est « (renfermée) dans le cercle d'une logique des choix rigoureusement formelle » (*ibid.*, p. 188).

L'économie comme discipline scientifique est-elle dépsychologisée pour autant ? Pas selon Granger : il y a manifestement ici « un résidu psychologique (...) qui, peut-être, constitue l'élément irréductible de ces rationalismes pseudo-physique ou pseudo-logique » (*ibid.*, p. 189). En effet, la conception marginaliste de l'utilité, et en particulier celle de Jevons, bien que « d'apparence purement formelle et nominale, suppose cependant pour être efficace une loi psychologique empirique, énoncée précisément par l'initiateur allemand de la doctrine, Hermann Gossen » (*ibid.*). La loi de Gossen stipule que l'intensité d'une satisfaction que nous procure la consommation éventuelle d'un bien quelconque, lorsque cette consommation est poursuivie indéfiniment, ira en s'amenuisant jusqu'à satiété complète. C'est cette idée fondamentalement simple mais de part en part psychologique qui, historiquement, fournit son schème conceptuel à la loi économique de l'utilité marginale

décroissante. Or, suivant Granger, cette proposition, ne saurait être reçue comme une constatation empirique, car elle est fautive à sa face même.

Rien ne nous empêche, en effet, d'imaginer une situation de consommation dans laquelle notre satisfaction commencerait par croître avant d'aller en décroissant (*ibid.*, p. 190). Granger a tôt fait de ranger cette « loi » au rang de « compromis entre une exigence de rationalisation logique et un attachement aux données objectives » (*ibid.*). La logique marginaliste de la valeur fournit au mieux une « mathématique (partielle) pour la théorie psychologique concrète des besoins et des plaisirs » (*ibid.*). Le problème de la mesure effective de l'utilité ne s'en pose pas moins. Et, comme le voit bien Granger, l'adoption d'un point de vue favorisant une mesure ordinale plutôt que cardinale ne règle rien à ce chapitre. Et c'est en quelque sorte à défaut de pouvoir parvenir à résoudre le problème de savoir comment évaluer comparativement des besoins d'intensité variable qui se manifestent à l'individu diachroniquement plutôt que synchroniquement que les économistes néo-marginalistes en sont venus à transposer leur problème à un plan que Granger qualifie de « méta-psychologique » (*ibid.*, p. 191), et qu'ils ont finalement postulé – et non découvert expérimentalement – l'ordination des préférences individuelles pour le rendre traitable dans le cadre d'une pure logique des choix.

L'adoption de la méthode des courbes d'indifférence est tout à fait révélatrice de cette décision méthodologique, mais déjà Pareto avait renoncé à la recherche d'une mesure véritable de l'utilité. Un nouveau mouvement d'abstraction, qui accompagne d'abord la tentative de formuler une axiomatique des préférences, s'y substitue progressivement dans la perspective d'une psychologie de la décision, qui, parce qu'elle sera conçue comme une mathématique des choix rationnels faits en fonction des surfaces d'indifférence et de ce que Pareto appelait les « indices d'ophélimité », montre à souhait que ce mouvement de construction théorique ne peut mener qu'à la relativisation des préoccupations psychologiques aux dépens d'un intérêt pour la seule logique mathématique. Ce développement aboutit, en vertu de sa dynamique propre, aux travaux de Samuelson sur la préférence révélée [32].

Tout bien considéré, ce mouvement en est un de « réduction axiomatique d'une psychologie de l'*homo œconomicus* » (*ibid.*, p. 198), et, pour Granger, la *Théorie des jeux* de von Neumann-Morgenstern n'échappe pas à cette dialectique et elle trouve une place naturelle dans sa narration phénoménologique. Cette nouvelle axiomatique veut explicitement procéder à une *dépsychologisation* du comportement économique. Si bien que, loin de prétendre décrire les actes psychologiques effectifs des agents économiques, l'économie issue de la révolution marginaliste en vient ainsi à se référer plutôt à un « système de références virtuelles » (*ibid.*, p. 198) et, face à l'irréalisme psychologique de sa modélisation, elle se borne finalement à supposer, soutient Granger, que « le sujet économique pourrait toujours faire apparaître cette échelle de valeurs considérée dans toute sa structure » (*ibid.*). La logique du « comme si », qui apparaît officiellement avec la réflexion méthodologique de Milton Friedman à peu près à la même époque (1952) mais que Granger omet de mentionner dans sa genèse (son efficacité immunisatrice ne sera aperçue, à proprement parler, qu'un peu plus tard par les économistes en quête de légitimité méthodologique), fait alors son entrée en force.

Concluant cette dernière partie de sa reconstruction phénoménologique, Granger écrit: « Nous venons de rencontrer un vigoureux effort pour éliminer des fondements de l'Économique tout élément de pure psychologie. Le résultat, produit d'une élaboration des notions archaïques jevonsiennes et mengeriennes, entachées de psychologisme, est une sorte d'axiomatique de nos attitudes réfléchies dans la réalisation de nos désirs » (*ibid.*, p. 199). Granger voit très bien que « cette radicale réduction du psychologisme à un mécanisme d'équilibre » (*ibid.*, p. 204) risque de voiler la principale difficulté méthodologique que doit affronter l'économique dans cette perspective théorique, qui tient à la nécessité de préciser empiriquement aussi bien le mode de détermination des utilités par les individus que les éléments contextuels ou situationnels conditionnant leur action, éléments sans lesquels le jeu des équations utilisées par les économistes risque d'être empiriquement stérile.

Le concept de concurrence parfaite, clé de voûte de l'analyse néoclassique, porte la marque la plus visible peut-être des limitations qui vont de pair avec cette réduction. La théorie de la concurrence parfaite n'est qu'« un jeu monopolistique sur un marché d'élasticité infinie » (*ibid.*, p. 204), et l'analyse économique qui accepte de fonctionner dans un univers d'idéalités purement mathématiques ne fait plus place à aucune dimension psychologique. L'économique ne semble donc s'être développée qu'en se vidant progressivement de son contenu psychologique. À défaut d'avoir donné fermement prise à une psychologie économique, ce développement de l'économique a misé sur l'autonomisation épistémologique et méthodologique que pouvait lui procurer la seule formalisation mathématique.

Mais dans la mesure où Granger adopte le point de vue du rationalisme appliqué hérité de Bachelard, la reconstitution phénoménologique à laquelle il a procédé ne mène pas pour autant à un constat d'échec. Elle ne saurait le faire. Car l'histoire conceptuelle de l'économique marginaliste et post-marginaliste révèle une certaine « organisation rationnelle du savoir » (*ibid.*, p. 180) que l'épistémologue aurait bien tort de condamner *ex cathedra* et qu'il peut tout au plus exhiber. Chaque discipline ayant sa dynamique propre, Granger avance que « l'exploitation de cette idée pluraliste nous semble être le thème positif le plus clair de l'épistémologie moderne. Énoncer, articuler et comprendre dans leur développement historique les *intentions rationalistes spécifiques* des disciplines de connaissance objectives, telle serait la tâche modeste mais passionnante d'une philosophie scientifique » (*ibid.*, p. 181). Comme on le verra maintenant, c'est un tout autre point de vue qu'adopte Alexander Rosenberg.

#### **4.- ROSENBERG ET L'INTRUSION DU MENTAL EN ÉCONOMIQUE**

La comparaison est en philosophie une méthode d'analyse privilégiée parce qu'elle fait apparaître une tension, voire un conflit, et qu'elle oblige à un dépassement. Attardons-nous donc maintenant à examiner sous le même angle la philosophie de l'économique d'Alexander Rosenberg. La lecture que fait Rosenberg des mêmes arguments théoriques que ceux qu'a reconstruits Granger, théories qui ne se présentent cependant pas chez lui comme les épisodes d'un développement historique endogène susceptible de permettre à l'objet de l'économique d'atteindre une meilleure forme, n'est que partiellement convergente

avec celle de Granger. Et il est intéressant de voir sur quels points fondamentaux il y a ici divergence de vues.

La comparaison opérée ici devrait permettre de mesurer en particulier l'écart existant entre les positions fondatrices de Granger telles qu'elles nous sont présentées dans l'ouvrage paru en 1955 et les positions, à mon avis beaucoup plus critiques et moins optimistes, présentées par Rosenberg dans l'ouvrage publié par lui presque quarante ans plus tard [31]. La mesure de cet écart est effectivement révélatrice du chemin parcouru en philosophie de l'économique, compte tenu de l'important accroissement de la recherche dans ce secteur de la philosophie des sciences au cours de la période considérée. Une comparaison minutieuse des deux ouvrages en question, on en conviendra, est à même de nous faire entrevoir s'il y a eu d'importants déplacements dans les préoccupations et les questionnements philosophiques à l'égard de l'économique.

Plusieurs raisons nous incitent à faire un tel rapprochement. D'abord, parce qu'aujourd'hui Rosenberg peut être considéré à bon droit comme l'un des plus éminents philosophes de l'économique. En effet, l'ouvrage de 1992 auquel je vais me référer et que je vais discuter a reçu en 1993 le *Lakatos Award* décerné par la *London School of Economics and Political Science*.<sup>7</sup> Dans cet ouvrage, le philosophe américain, qui est aussi avantageusement connu pour ses travaux en philosophie de la biologie, poursuit sa critique radicale de la science économique amorcée seize ans plus tôt.<sup>8</sup> À la fois stimulante et provocante, l'analyse de Rosenberg aboutit à des conclusions qui se veulent implacables : les fiers économistes d'aujourd'hui, qui ont développé des appareils mathématiques très sophistiqués, ne sont pas plus compétents à prédire les événements que ne l'était Adam Smith en son temps. Et donc, loin d'être une science empirique au sens fort, l'analyse économique n'est en fait qu'une partie de la philosophie politique – elle est une sorte de « mathématique appliquée ». Pour Rosenberg, si ce statut était officiellement reconnu à l'économie politique, la politique économique cesserait d'y avoir aveuglement recours comme s'il s'agissait d'un savoir expérimentalement éprouvé. Telle est, en condensé, la conclusion de l'argumentation développée par Rosenberg.

Mais il importe maintenant de mettre au jour le ressort principal de cet argument. Rosenberg lie la déficience épistémologique et méthodologique de la science économique

---

<sup>7</sup> Le prix lui fut remis en mars 1994 au cours d'une cérémonie officielle. L'annonce officielle précise simplement que le prix est décerné « for a distinguished contribution to the philosophy of science in 1993 ». Le Lakatos Award de 1993 fut décerné *ex aequo* à Alex Rosenberg, pour l'ouvrage déjà mentionné, ainsi qu'à Peter Achinstein pour son livre sur la physique du dix-neuvième siècle traitant de la dualité ondes-particules. On peut inférer de cette circonstance que la philosophie de l'économique fut considérée par le jury aussi digne d'intérêt que la philosophie de la physique. La liste des membres du comité de sélection des candidatures comprenait cette année-là, entre autres, Adolf Grünbaum, Hans Albert et John Watkins. Je signale, pour mémoire, que Peter Achinstein fut le directeur de thèse d'Alex Rosenberg.

<sup>8</sup> Cette analyse est amorcée dans son tout premier ouvrage paru il y a tout juste vingt ans et intitulé *Microeconomic Laws. A Philosophical Analysis* [28].

au fait qu'elle ait illégitimement recours au langage intentionnaliste de l'action, lui-même marqué au coin de la psychologie du sens commun (*folk psychology*). En effet, Rosenberg soutient que ce qui explique en très grande partie le retard épistémologique de l'économique, c'est sa connivence, historiquement explicable mais méthodologiquement délétère, avec une certaine psychologie pré-scientifique. Suivant cet argument, le défaut épistémologique principal de l'économique serait qu'elle ne découpe pas la réalité en suivant les articulations véritables ou naturelles, c'est-à-dire en ciblant sur des variables qui soient des « espèces naturelles » (*natural kinds*) (Rosenberg [29], p. 161). C'est pourquoi Rosenberg avance l'idée que nous devrions adopter en science sociale, et en particulier en économique, une nouvelle typologie qui identifie plus correctement les entités susceptibles d'expliquer causalement les phénomènes socio-économiques, par exemple en les découpant très exactement suivant ce que je serais tenté d'appeler les « pointillés ontologiques » du monde naturel. Doit-on emboîter le pas à Rosenberg et soutenir que c'est en adoptant carrément la conceptualité propre à la génétique des populations et à la sociobiologie qu'on y parviendrait le mieux ? Ne devrait-on pas aller plus loin encore et penser finalement comme Rosenberg que c'est en se convertissant ultimement à la psychologie neurophysiologique que l'économique dénicherait enfin ses fondements véritables ?

Chose certaine, pour Rosenberg, le psychisme fait en général figure d'intrus en science sociale. Mais la réalité mentale dont il s'agit ici, c'est apparemment celle que seule une sorte de psychologie non-scientifique admet encore. En effet, Rosenberg s'en prend à la dépendance de la microéconomie à l'égard de la psychologie populaire qui, à ses yeux, est assimilable à une pseudo-science sinon à une idéologie. Suivant son analyse, s'il semble à Rosenberg que la théorie néoclassique du choix du consommateur constitue la pierre angulaire, voire le paradigme du courant dominant en science économique, il lui paraît également évident que toute la microéconomie ultérieure, et même la théorie des jeux, n'est de fait que de la « psychologie populaire formalisée ». En effet, cette théorie économique fondamentale pose, suivant Rosenberg, que l'action humaine est tout entière fonction des désirs et des croyances des agents, si bien que, *ceteris paribus*, désirs et croyances expliquent causalement toute action économique. La seule loi invoquée dans cette théorie se formulerait ainsi: [L] = « Pour toute personne  $x$ , si  $x$  désire obtenir  $d$  et que  $x$  croit que  $a$  est un moyen d'atteindre  $d$ , alors, dépendant des circonstances,  $x$  fait  $a$  » (Rosenberg [30], p. 25).

Quel est le problème ici ? Allons droit à l'essentiel. Pour Rosenberg, le problème vient du fait que la théorie microéconomique qui assure ses fondements scientifiques à l'économique fait appel à des variables « intentionnelles » (à savoir les désirs, les croyances et les actions) qu'il est à toutes fins utiles impossible de déterminer indépendamment de la théorie avancée par hypothèse, c'est-à-dire sans assumer d'emblée que [L] est vraie. Or [L], qui correspond à peu de choses près à ce que Karl Popper appelle le « principe de rationalité » (Popper [25]), ne semble pas testable à proprement parler puisqu'en science sociale, et tout particulièrement en économique, toute tentative de le mettre à l'épreuve semble immanquablement devoir le présupposer quelque part en cours de route. Si l'analyse de Rosenberg rejoint par plusieurs côtés les arguments d'à peu près tous ceux et celles qui se sont interrogés sur le contenu empirique apparemment « presque vide » et sur le statut proto- ou pseudo-nomologique de ce principe apparemment indispensable pour expliquer l'action économique, son argument prend une tournure toute spéciale et une importance toute singulière du fait qu'il vise à mettre en cause l'armature conceptuelle à

l'aide de laquelle s'est édifée la science économique telle qu'on la connaît aujourd'hui. S'il fallait exprimer son objectif en termes lakatosiens, il faudrait dire que c'est au noyau dur et non plus seulement à la ceinture protectrice de la théorie économique dominante que s'en prend Rosenberg.

Que veut-on dire lorsque l'on soutient que les termes désignant les variables fonctionnelles de [L] appartiennent au vocabulaire intentionnel ? Essentiellement ceci : qu'il n'y a aucun moyen d'établir sur la base d'observations expérimentales contrôlées que les croyances et les désirs d'un agent quelconque sont effectivement ce qui, dans une situation donnée, le font agir exactement comme il agit. Dès lors, dans la mesure où croyances et désirs ne peuvent être décrits dans des termes qui en rendraient possible le contrôle empirique, ces concepts ont peu de valeur informative et la théorie qui les met en rapport fonctionnel avec l'action à expliquer ou à prévoir ne peut jamais étendre son pouvoir explicatif ou prédictif (Rosenberg [30], p. 41)<sup>9</sup>. Et, dans cette mesure même, cette théorie s'avère incontrôlable, non-testable, voire à toutes fins utiles proprement irréfutable. Il convient donc de s'en défaire et d'y substituer un autre cadre conceptuel fondateur qui ne fasse pas simplement office d'expédient, soit qu'il provienne de la psychologie expérimentale (mais l'approche béhavioriste ne semble pas faire vraiment l'affaire, suivant Rosenberg, puisqu'elle ne semble pas s'être complètement affranchie du langage intentionnaliste), soit encore qu'il soit tiré de la sociobiologie naissante (hypothèse un temps envisagée par Rosenberg), soit enfin qu'il provienne carrément de la science neuronale.

Certes, il faut savoir gré à Rosenberg de ne pas avoir limité son propos à une critique de ce qu'il considère être la conceptualité plutôt folklorique de la microéconomique contemporaine, même si finalement, il faut bien le dire, son exploration des autres avenues de recherche possibles ne lui paraît que très douteusement permettre de dénouer l'impasse théorique et conceptuelle dans laquelle la science économique lui semble se trouver. Bien qu'articulée déjà dans ses ouvrages antérieurs, cette critique cinglante de l'économie est radicalisée dans l'ouvrage que Rosenberg fait paraître en 1992 [31]. Il y poursuit effectivement sa démarche critique et il fait un pas supplémentaire dans la même direction. Radicalisant sa critique de la microéconomique, Rosenberg est, en effet, plus que jamais prêt à tirer des conclusions méthodologiques des analyses qui ont mis à jour ce qui lui semble être la principale impasse épistémologique de la théorie microéconomique et de la discipline scientifique qui y prend source. Le point majeur de cette critique s'énonce de la manière suivante: « À supposer que nous puissions montrer que, par principe, nous ne pouvons mesurer la force de la préférence ou de la croyance indépendamment l'une de l'autre pas plus que nous pouvons le faire indépendamment de l'hypothèse que les agents sont des maximisateurs d'utilité, alors la théorie [néoclassique ou plus précisément la théorie ordinale de l'utilité] serait condamnée à demeurer prédictivement faible à perpétuité » (*ibid.*, p. 124).

Dans sa critique du caractère intentionnaliste de l'économie, Rosenberg porte exclusivement attention à la nature épistémologique des variables. Mais la thèse de Rosenberg peut être reformulée de manière très radicale : ce qui fait la déficience de

---

<sup>9</sup> C'est précisément cet argument crucial qui sert à Rosenberg de leitmotiv dans son ouvrage de 1992.

l'économique comme science empirique, c'est qu'on n'y a toujours pas trouvé de *constantes*. Or, sans constantes, les lois naturelles (ou les régularités nomologiques, les principes d'invariance) sont informulables. La physique, par contraste, a permis la découverte de plusieurs constantes. Pour ne se référer qu'à des épisodes relativement récents de la physique mathématique, rappelons que les expériences de Michelson ont établi, par exemple, que les ondes électromagnétiques se propagent avec la même célérité  $c$  par rapport à tout repère galiléen. Sans cette constante de la célérité de la lumière, les lois de l'électromagnétisme n'existeraient pas. Sans cette même constante  $c$ , la théorie einsteinienne de la relativité n'existerait pas davantage, du moins pas dans les termes où on la connaît maintenant, car elle suppose que la vitesse d'un corps physique quelconque ne peut pas dépasser cette valeur  $c$ , quel que soit le repère par rapport auquel elle est mesurée. De même encore, autre exemple probant, sans la mesure d'une constante gravitationnelle<sup>10</sup>, la théorie de la gravitation n'aurait pas l'importance qu'on lui reconnaît depuis Newton, l'interaction de gravitation étant l'une des quatre forces fondamentales. Enfin, dernier exemple, sans identification d'une constante, il n'y aurait pas de loi des gaz parfaits<sup>11</sup>.

Les propositions les plus générales de l'économique, ses lois, n'ont assurément pas le même statut que les propositions nomologiques qu'on trouve dans la physique. Cela est acquis pour les économistes de métier depuis le jour où Lionel Robbins a attiré l'attention sur ce qu'il a appelé « le paradoxe paramétrique » (cf. Robbins [26]). Certes, on pourrait se demander avec pertinence ce qu'un économiste pourrait bien vouloir mesurer et prédire avec le même degré de précision qu'un physicien de laboratoire. Se pourrait-il que ce soit, pour un espace et un temps économiques donnés, certaines variables macro-économiques comme le taux d'escompte d'une banque centrale, le taux de chômage, le taux d'inflation, le taux d'accroissement du PIB ?

Rosenberg soutient pour sa part que la théorie économique devrait pouvoir permettre de prévoir avec précision le comportement individuel des agents économiques (individus ou firmes), ce qui est proprement impossible. À quoi sert-il donc de rappeler aux économistes que l'électrodynamique quantique fait des prédictions qui sont fiables jusqu'à la onzième décimale près<sup>12</sup> ? Il n'est assurément pas sans intérêt de se demander dans quel sorte de monde social nous vivrions au juste si la théorie économique permettait de prédire

---

<sup>10</sup> La détermination la plus récente date de 1982 et selon cette mesure,  $G = 6,6726 \pm 0,0005 \text{ N.m}^2.\text{kg}^{-2}$ .

<sup>11</sup> L'équation d'état d'un gaz parfait est  $PV/T = nR$  où la constante  $R$  est égale à  $8,31448 \text{ J.K}^{-1}.\text{mol}^{-1}$ . En vertu de cette équation (dans laquelle  $T$  = température absolue,  $P$  = pression et  $V$  = volume occupé par  $n$  moles), on peut déterminer trois lois physiques différentes des gaz parfaits: 1) à  $T$  constant,  $PV = \text{constant}$  (loi de Boyle-Mariotte); 2) à  $P$  constant:  $V/T = \text{constant}$  (loi de Gay-Lussac); enfin, à  $V$  constant,  $P/T = \text{constant}$  (loi de Charles).

<sup>12</sup> Comme le rappelle Rosenberg ([31], p. 50), Feynman ([9], p. 7) se plaît à dire que cette précision est équivalente à mesurer la distance entre New York et Los Angeles avec une précision telle que la marge d'erreur est en moyenne inférieure à l'épaisseur d'un cheveu humain, c'est-à-dire  $\pm 8\mu$ .

les phénomènes et les situations futures avec un degré de précision comparable à ce qui s'obtient de nos jours dans certaines disciplines des sciences physiques expérimentales.

Mais quoi qu'il en soit de cette question éthico-politique, le point épistémologique majeur me paraît concerner plutôt la place de l'intentionnalité en économique. Contrairement à Granger, qui me paraît en avoir donné une meilleure description interprétative, Rosenberg déplore la place prise par l'intentionnalité en théorie économique et en particulier dans le paradigme néoclassique. Mais il ne me paraît pas avoir une compréhension très judicieuse de cette réalité psychologique. Pour Rosenberg, en effet, l'intentionnalité s'explique techniquement en termes d'*intensionnalité*, c'est-à-dire en termes strictement logiques selon la doctrine quinienne bien connue en vertu de laquelle, en certains contextes d'énonciation non extensionnels, des noms co-référentiels et des prédicats co-extensifs ne sont pas intersubstituables *salva veritate*. Or, la chose est bien connue, les attitudes propositionnelles (les affirmations en termes de désirs et de croyances) génèrent des contextes référentiels opaques. Il en va de même, suivant Rosenberg, avec les concepts apparentés de la théorie microéconomique (information, préférence, anticipation). Or une discipline qui abandonne les contraintes qu'impose l'adoption d'un langage purement extensionnel ne semble pas pouvoir développer son pouvoir d'explication et de prévision.

Il s'en suit que toutes les déficiences constatées de l'économique comme science empirique ne s'expliqueraient d'après Rosenberg que par cette seule cause pathologique : l'économique est à la remorque de la psychologie vulgaire. Pour Rosenberg, la théorie néoclassique ne fait, du reste, que contourner ce problème aux effets potentiellement dévastateurs en stipulant axiomatiquement que tous les agents économiques ont une information complète, ce qui implique que les difficultés liées à l'apparition éventuelle de contextes référentiels opaques s'évanouissent tout simplement comme par enchantement. Le fait est que, contrairement à ce que prétend Granger, Rosenberg est d'avis que l'économique ne s'est jamais affranchie de la psychologie de sens commun et que cette discipline est toujours dépendante, totalement dépendante même, des pseudo-concepts qui y ont vu le jour.

## **5.- NARRATION CONCEPTUELLE *VERSUS* ANALYSE LOGIQUE : LE CONFLIT DES MÉTHODOLOGIES**

On ne saurait manquer d'apercevoir qu'ici, ce qui oppose Rosenberg à Granger à propos du statut scientifique de l'économique tient au concept de science que l'un et l'autre philosophe adoptent. Pour Rosenberg, le concept de « science » est encore aujourd'hui sujet à controverse en épistémologie, un point de vue qui est aux antipodes du point de vue phénoménologique adopté par Granger. Mais le concept de « science empirique » n'est pas, quant à lui, controversé. Rosenberg ne le tient pas, du reste, pour tel. Il ne le tient pas pour équivoque non plus et il s'en sert de manière très précise : est empirique une discipline dont les affirmations sont *testables*. De plus, il existe une définition minimaliste de la testabilité sur laquelle tout le monde s'entend et qui fait consensus : une théorie scientifique est testable si et seulement si elle a des conséquences observables (si « elle fait une différence dans l'observation des phénomènes »), s'il peut se passer quelque chose dans le monde qui



pourrait, le cas échéant, nous contraindre à l'abandonner ou à tout le moins à la modifier (formulation popperienne qui est toute pragmatique).

Bien qu'il se serve explicitement de ce concept de testabilité (sans en donner quelque autre caractérisation que celle que j'ai rappelée plus haut), Rosenberg avance néanmoins un critère d'empiricité tout à fait différent et beaucoup plus fort et plus exigeant : est *empirique* selon lui une science dont le rendement en termes de prédictions (nombre de prédictions et qualité des prédictions) va croissant dans le temps. Ce point de vue me paraît se situer aux antipodes du rationalisme appliqué adopté par Granger. Comment départager ces points de vue et à qui donner tort ou raison ?

Je ne crois pas qu'une discipline scientifique soit tenue d'accroître son stock de pronostics ou le degré de précision de ses prédictions pour être légitimement tenue pour *empirique*. Le critère invoqué par Rosenberg est celui qui fait de certaines disciplines des sciences fiables en pratique. L'exigence de testabilité est beaucoup plus faible. Rien ne permet de penser que la doctrine méthodologique de Hayek, qui soutient que les sciences sociales mais en particulier la science économique ne sont capables que d'« explications de principe »<sup>13</sup>, ne permet pas de capturer correctement le concept de « prédictions génériques » (ou rétrospectives) dont use Rosenberg lui-même.

Ce que Rosenberg met en relief, c'est que l'économie néoclassique n'est pas le genre de savoir susceptible de fonder ce que Popper appelle le *social engineering*. On le savait déjà, en théorie du moins, et on le sait encore davantage depuis l'échec des mesures keynésiennes constaté au cours des années soixante-dix mais aussi à cause des échecs (taux de chômage élevé mais taux d'inflation faible) des mesures néo-libérales qui ont suivi. La différence, c'est que Rosenberg trouve à s'en scandaliser – ou à tout le moins trouve proprement scandalisant que les économistes se fichent éperdument de ne pas prendre les moyens appropriés pour accroître leur pouvoir prédictif. Cela exigerait inéluctablement, selon Rosenberg, l'abandon de tout recours aux variables intentionnelles, et cela demanderait donc que la science économique renonce à être ce qu'il appelle « l'axiomatisation du sens commun ».

Contre Rosenberg, je soutiendrai, en allant dans le même sens que Granger, qu'il n'y a rien d'impossible à penser que la psychologie scientifique puisse éventuellement servir à ressourcer l'économie. Tel pourrait être le cas, en particulier, de la psychologie cognitive, qui semble en voie de se convertir graduellement à un programme de recherche basée sur la neurophysiologie. Rien n'interdit *a priori* qu'une telle discipline puisse un jour permettre de faire le pont entre les variables intentionnelles de l'économie et des états neurophysiologiques identifiables indépendamment. Certes, aucune théorie de ce genre n'est encore disponible aujourd'hui, cela est un fait. Mais de là à prétendre qu'en principe la chose est impossible, il y a une marge qu'il ne faudrait pas franchir inconsidérément.

---

<sup>13</sup> L'expression *explanation by the principle* est utilisée par Hayek dans « Degrees of Explanation » [13] au tout début de la section VI (p. 11 du livre de 1967). Dans ce texte, Hayek discute précisément des rapports entre prédiction et explication en économie, ce qui est également le thème de Rosenberg. Hayek parle, dans le même sens, de *pattern prediction* dans « The Theory of Complex Phenomena » [14].

Quoi qu'il en soit, au plan méthodologique, la question de fond n'est pas là. Car même si une telle science neuronale était disponible, les économistes, de quelque école de pensée qu'ils soient, n'abandonneraient pas pour autant leur approche intentionnaliste, et Rosenberg le reconnaît lui-même, mais pour le déplorer (Rosenberg [31], p. 243). Mais avant d'examiner cette question plus en profondeur, rendons quand même justice à une partie de l'argument critique de Rosenberg. Il est tout à fait possible que la recherche scientifique future ne permette pas de localiser physiquement dans le cerveau ou dans le système nerveux central le processus de la formation des préférences et des anticipations. Par voie de conséquence, il est possible que le développement de la neuropsychologie ne permette pas de repousser effectivement les limites du pouvoir prédictif que permet à l'heure actuelle la théorie économique néoclassique. Or, Rosenberg n'a pas tout à fait tort de prétendre que cette façon de faire de la recherche est le patron habituel que suit le développement normal des disciplines empiriques. Une bonne illustration historique en est la théorie de l'hérédité de Mendel, qui a trouvé à se raffiner dans la biologie moléculaire et qui, de ce fait, a abouti au modèle de la double hélice de Crick-Watson, une découverte scientifique qui rend aujourd'hui possible le génie génétique. Parce qu'elle n'est pas partie intégrante d'une telle dynamique de la recherche caractéristique de la science empirique actuelle, qui est fonction d'un processus typique du développement du savoir entièrement basé sur l'expansion d'un pouvoir prédictif, la théorie économique s'isole, aux yeux de Rosenberg, de la science empirique en marche. À ses yeux, elle est en fait une branche de la « philosophie politique formelle », mais elle se trouve encore mieux caractérisée encore comme une « succursale des mathématiques appliquées ».

Cet argument d'épistémologie historique me paraît donner partiellement tort à Granger. Car même si la critique qu'adresse Rosenberg à la microéconomie néoclassique présuppose une distinction forte entre science et mathématique qui n'existe certainement pas comme telle aux yeux de Granger, il n'en reste pas moins vrai que Rosenberg est parfaitement fondé d'exiger que l'économique, dont l'objet est sans aucun doute la réalité économique phénoménale, se conforme aux canons les plus fondamentaux de la science empirique. Toute la question est de savoir établir et de justifier ces normes, et en ce qui concerne la philosophie de l'économique articulée par Rosenberg, c'est là que le bât blesse. Qu'attendrait, en effet, Rosenberg de l'économique si elle prenait les moyens d'être une science empirique au sens où il le réclame ? Elle serait une science fondamentale dont les connaissances rendrait éventuellement possible une « manipulation du choix individuel » (Rosenberg [31], p. 253), rien de moins.

Ce qui ne va pas avec l'argumentation de Rosenberg, c'est que, contrairement à Granger, Rosenberg n'éclaire pas correctement la place de l'intentionnalité en économique. Au contraire de Rosenberg et comme le fait très bien apercevoir Granger, je crois que le phénomène de l'intentionnalité n'est pas passager et qu'en économique, il est là pour rester (cf. Nadeau [24]). J'irai même jusqu'à faire valoir que cette réalité est constitutive du domaine visé de l'économie théorique et que sa découverte a marqué l'entrée de l'économique dans le vingtième siècle. Or, l'argumentation déployée par Alexander Rosenberg ne fait pas justice à la réalité incontournable de l'intentionnalité.

Rosenberg rejette la terminologie intentionnaliste sous prétexte qu'elle manque de sophistication. On pourrait dire qu'elle constitue à ses yeux une sorte de mythologie

pittoresque sans valeur explicative réelle. En fait, il convient de se demander si, en stigmatisant comme il le fait le langage de l'intentionnalité, Rosenberg ne jette pas tout bonnement le bébé avec l'eau du bain. À quoi servirait-il, en effet, de se passer des concepts de besoin, de préférence, d'utilité si, ce faisant, l'on en venait à renier ce que ces concepts ont plus ou moins habilement servi à dévoiler, à savoir l'irréductibilité des phénomènes sociaux à de purs phénomènes physiques ? Autre question : Rosenberg a-t-il raison de considérer que la terminologie intentionnaliste, qu'il dénonce sous prétexte qu'elle est épistémologiquement risible, correspond au langage psychologisant du sens commun et que les concepts mis en œuvre en microéconomique, loin d'être des concepts techniques dont la définition ne va pas de soi, désignent des entités mentales dont l'existence même est douteuse ?

Commençons par ce dernier point. Rosenberg reconnaît sans difficulté la valeur formelle de la conceptualisation microéconomique, et sur ce point, il me paraît y avoir un accord parfait entre lui et Granger. C'est la portée empirique des concepts intentionnels que Rosenberg met plutôt en question, et sur ce point précis, la position de Granger me paraît mise en difficulté par l'argument de Rosenberg. Mais si Rosenberg est, tout compte fait, prêt à reconnaître, comme le fait expressément Granger du reste, que l'axiomatique microéconomique est logiquement valide et mathématiquement impeccable, alors ne lui faut-il pas également reconnaître que la toute première qualité d'une approche axiomatique tient au fait qu'elle permet de neutraliser toutes les connotations habituelles qu'ont les termes entrant dans les divers axiomes ? Si cette axiomatisation constitue bien un système de définitions implicites, ne faut-il pas considérer que, loin d'avoir leur sens traditionnel ou « populaire », les concepts employés en économique, comme ceux d'utilité, de préférence et d'anticipation rationnelle, malgré qu'ils soient exprimés à l'aide de termes appartenant manifestement au langage ordinaire, n'ont pratiquement plus rien à voir avec ce qu'on leur fait dire habituellement du point de vue du sens commun ? Il est, à mon sens, extrêmement douteux que les économistes contemporains utilisent des termes comme ceux mentionnés plus haut, mais aussi beaucoup d'autres qui leur sont reliés, exactement dans le même sens que le commun des mortels. Malgré ce fait indubitable, il importe également de voir que c'est toute la conceptualité économique qui est de part en part intentionnelle, que l'on parle, par exemple, de fonction d'utilité, de valeur marginale, de coût de transaction, etc. Certes, dans tout système postulatoire, certains des termes sont non définis, et il doit paraître tout à fait acceptable que les trois concepts sur lesquels Rosenberg fait porter son attaque (désir, croyance, action), dans la mesure où on leur reconnaît le statut de concepts primitifs, reste indéfiniment ouvert à l'interprétation théorique par le biais d'autres systèmes axiomatiques ou éventuellement axiomatisables.

Pour relativiser la critique de Rosenberg à l'égard de l'économique, une critique qui, à certains égards, pourrait sembler dévastatrice, il convient de clarifier davantage ce que signifie exactement et ce qui explique l'adoption du langage intentionnel en économique. Et c'est précisément pour obtenir une intelligence plus profonde de ce développement que l'approche phénoménologique de Granger est pertinente. Dans l'histoire de la théorie économique, ce n'est pas tant le virage marginaliste, comme le prétend Rosenberg, que ce que je serais tenté d'appeler le « tournant subjectiviste » qui me paraît avoir rendu possible et nécessaire la prise en compte de l'intentionnalité des phénomènes économiques. Comme l'a bien vu Granger, c'est l'adoption d'un tel point de vue subjectiviste, un point de vue qui me semble inévitable et dont on n'a sans doute pas encore fini d'apprécier les conséquences

épistémologiques inéluctables, qui me paraît compliquer singulièrement les choses en matière de méthodologie économique.

Une façon de comprendre le sens de la perspective subjectiviste en économie, c'est de voir précisément en quoi elle contraste avec l'objectivisme propre aux penseurs classiques, une perspective épistémologiquement naïve et méthodologiquement candide encore largement répandue en certains milieux. Être subjectiviste en matière d'économie, c'est avant tout opter pour une analyse en termes de processus de marché ou de transactions entre individus. Or le marché, loin de pouvoir être décrit comme un « mécanisme » au sens de la théorie physique, c'est-à-dire comme une machine qui procéderait à l'allocation de ressources rares et incertaines, doit être envisagé, ainsi que l'affirme par exemple Hayek, comme la procédure la plus efficace pour que chacun découvre la façon dont il convient qu'il alloue les ressources dont il dispose. Adopter le subjectivisme équivaut alors à reconnaître qu'il est impossible à quiconque de prédire à long terme et sans risque de se tromper l'état futur de ses propres besoins, mais aussi l'état futur de l'offre et de la demande effectives, l'état futur de la quantité réellement disponible de biens et services, tout comme il est impossible de savoir maintenant quelle technologie sera disponible demain et quelles connaissances scientifiques en détermineront la mise au point.

Car l'assise fondamentale de la théorie économique subjectiviste, sa pierre angulaire, c'est, bien sûr, la théorie de la valeur subjective. Ici, la valeur apparaît d'emblée comme un fait psychologique indéniable puisque, loin de se ramener à une pure et simple question de coût moyen de production, la valeur d'un bien quelconque est plutôt fonction de l'utilité à la marge que lui reconnaît celui qui se le procure. Mais il faut voir qu'avec une telle conception de la valeur la notion de coût subit elle aussi une transformation radicale : car tout bien pour un agent économique déterminé a essentiellement un « coût de renonciation » (*opportunity cost*), ce coût correspondant théoriquement à la valeur des choix alternatifs qu'on s'est privé de faire étant donné la valeur qu'on accorde au choix qu'on a effectué en fait. Et puisqu'il s'agit d'une mesure absolument subjective, en quelque sorte intime et privée, on dira qu'il est inutile, voire impossible, de chercher à quantifier une telle grandeur de manière précise : elle est d'emblée conçue comme quelque chose d'inaccessible à un observateur externe. Bien sûr, il y a un problème méthodologique indéniable et crucial à comprendre exactement comment l'agent économique fait correspondre un prix à cette grandeur. Quoi qu'il en soit, dans une telle perspective, perspective que Hayek a sans doute le plus contribué à clarifier au plan épistémologique et dont il a peut-être tiré les conséquences méthodologiques les plus choquantes pour l'empirisme contemporain, tous les phénomènes économiques apparaissent d'emblée comme des « manifestations de l'esprit individuel ». S'il y a une vie économique des individus, analysable en termes de rapports entre fins poursuivies et moyens mis en œuvre pour les atteindre, analysables plus avant en termes de rapports mathématisables entre coûts et bénéfices anticipés, s'il y a de tels phénomènes que l'offre et la demande de biens et services, s'il y a des échanges entre individus, s'il y a des choses comme la monnaie, la plus-value, le salaire, la rente, l'intérêt, ou encore des phénomènes macro-économiques comme des taux de chômage, des taux d'inflation, des balances commerciales entre États, c'est qu'au départ il y a des êtres individuels qui cherchent à maximiser leur bien-être, qui analysent tant bien que mal leur situation respective, qui traitent l'information qui leur arrive de toute part, qui prennent des décisions, et qui, enfin, agissent en fonction de ce qu'ils valorisent et de ce qu'ils préfèrent et en tenant compte de la situation singulière dans

laquelle ils se trouvent. L'existence sociale apparaît ainsi comme fondamentalement basée sur les perceptions individuelles et subjectives, elles-mêmes étant fonction de la conjoncture globale dans lequel chaque individu se trouve d'emblée, mais dont le modèle objectif reste inaccessible.

Ainsi, ce qui force l'adoption d'un langage intentionnel en économie, c'est qu'au point de départ, l'économie est affaire de subjectivité : cette discipline suppose l'existence de l'être humain individuel comme « esprit », et c'est pourquoi le vocabulaire intentionnel de la vie mentale a pu paraître et paraît encore aujourd'hui indispensable à la théorisation économique. Les tout premiers objets concernés par l'analyse économique, c'est-à-dire la perception des stratégies des autres intervenants économiques, la planification d'une action orientée vers l'atteinte d'un gain, la délibération, le calcul, la décision, tous ces objets conceptuels que l'économiste a pour fonction de faire tenir ensemble dans un réseau de théorisations formant système, exigent la mise au point d'une logique tout à fait spécifique et irréductible à la logique des sciences physiques. Et c'est bien ce qui explique en grande partie que, comparativement aux praticiens des sciences physiques et biologiques, l'économiste se trouve dans une situation méthodologique plus complexe et plus difficile. L'objet de ses théorisations empiriques, ce sont certains des phénomènes de la vie mentale subjective d'individus vivant en société, et ces phénomènes peuvent être pratiquement considérés comme proprement inobservables publiquement. Il n'y a donc rien d'étonnant à ce que ces phénomènes aient d'abord et avant tout paru accessibles par connaissance directe ou par introspection. C'est dire qu'une comparaison entre sciences sociales et sciences physiques révèle ici une asymétrie épistémologique importante, que Hayek en particulier a grandement contribué à mettre au jour. L'argument va comme suit. Tout autant que l'économiste, le physicien est obligé, lui aussi, d'avoir recours à des inobservables pour parvenir à expliquer adéquatement les phénomènes qui le concernent. C'est ainsi qu'il est amené à postuler l'existence d'électrons, de quarks ou d'autres particules élémentaires, mais aussi celle de champs électromagnétiques, de champs gravitationnels, etc., là où l'économiste postule plutôt, aux fins de ses analyses propres, des préférences et des valeurs individuelles, des processus de délibération rationnelle, des calculs mais aussi des coûts, des marchés et des équilibres. Mais si le physicien ne peut avoir qu'une connaissance indirecte et impersonnelle de ce qu'il invoque comme principe d'explication, il en va tout autrement pour l'économiste qui ne sait finalement que directement, c'est-à-dire par expérience personnelle, ce qu'est être un agent économique rationnel. Car ce dont parle l'économiste et ce qu'il tente d'objectiver dans le langage mathématique des modèles qu'il construit, c'est quelque chose qui n'existe pas comme tel dans le monde des événements physiques. Il s'agit bien de quelque chose qui n'a d'autre réalité qu'intentionnelle. Et parce que cette réalité psychologique subjective constitue la base empirique ultime des théories économiques, le langage intentionnel a finalement été adopté par les économistes, et c'est également pour cette raison que l'on peut trouver impossible de s'en dispenser, même encore aujourd'hui, dans cette discipline empirique.

## **6.- CONCLUSION**

Pour conclure, je dirai que, si l'empirisme radical professé par Rosenberg permet sans nul doute de mieux apercevoir le sens des difficultés méthodologiques auxquelles l'économie est confrontée aujourd'hui comme science empirique, le rationalisme appliqué

endossé par Granger est mieux à même de faire apercevoir non seulement comment s'est historiquement formée cette configuration épistémologique, mais aussi le sens de la démarche disciplinaire des économistes, notamment au cours du vingtième siècle. Alors que le point de vue empiriste de l'un fournit un point d'ancrage à l'indispensable critique, le point de vue rationaliste de l'autre fournit sa pierre angulaire à la nécessaire reconstruction historique. Si l'un permet de mieux circonscrire les limites d'un savoir comme l'économique, l'autre rend possible qu'on en comprenne méticuleusement la dynamique de développement. Sans doute, la philosophie de l'économique a-t-elle besoin d'accomplir les deux tâches.

## 7.- RÉSUMÉ

La méthodologie économique s'est imposée comme un champ de recherche important surtout depuis le tournant des années quatre-vingt avec Blaug, dont la position est entièrement redevable aux vues réfutationnistes de Popper. Même encore aujourd'hui, le débat central a trait à la scientificité de l'économique. En fait, toute la question est de savoir si l'économique est une science empirique au sens véritable du mot ou si elle n'est pas plutôt une discipline purement formelle. Ce débat suppose que l'on compare les mérites respectifs, d'une part, d'une conception rationaliste et, d'autre part, d'une conception empiriste de l'économique. Le plus éminent partisan de la thèse rationaliste me paraît être Granger qui épouse explicitement la perspective phénoménologique de Bachelard et montre que l'économique est une des formes réussies du « rationalisme appliqué ». Par contraste, le plus réputé et le plus ardent défenseur de la conception empiriste de l'économique est aujourd'hui Rosenberg qui endosse totalement les vues néopositivistes de l'empirisme contemporain et soutient que l'économique, parce qu'elle est totalement dépendante d'une psychologie de sens commun, ne connaît pas et ne connaîtra jamais de progrès scientifique véritable.

Ce chapitre est consacré à une comparaison de l'analyse que chacune de ces deux philosophies de l'économique offre, de manière antagonique, des rapports historiquement fondationnels ou, diversement, des liens de subordination stérilisants entre la psychologie et l'économique. Il semble que la réponse à la question de savoir si l'économique est (ou pourrait éventuellement devenir) une science empirique tient cruciallement à l'idée que l'on se fait de cette relation interdisciplinaire.

## 8.- MOTS-CLÉS

**phénoménologie ; psychologie ; intentionnalité ; science empirique ; scientificité ; langage mental ; loi ; invariant ; constante ; prédiction ; progrès ; mathématique appliquée ; fondement ; mental ; rationalisme ; empirisme ; conflit des méthodes ; épistémologie historique ; subjectivisme.**

## 9.- BIBLIOGRAPHIE

- [1] Blaug, M. 1980. *The Methodology of Economics or How Economists Explain*, Cambridge, Cambridge University Press (réimpr. 1981). Trad. franç. par Alain et Christiane Alcouffe sous le titre *La Méthodologie économique*, Paris, Economica, 1982.
- [2] Caldwell, B. 1984. The Rhetoric of Economics: A Comment on McCloskey, *Journal of Economic Literature*, 22, pp. 575-578.
- [3] De Marchi, N. et Blaug, M., (sous la dir. de). 1991. *Appraising Economic Theories: Studies in the Methodology of Scientific Research Programs*, Aldershot, Edward Elgar.
- [4] De Marchi, N. (ed). 1988. *The Popperian Legacy in Economics*. Cambridge, Cambridge University Press.
- [5] De Marchi, N. (ed). 1992. *Post-Popperian Methodology of Economics: Recovering Practice*, Dordrecht, Kluwer.
- [6] Debreu, G. 1959. *The Theory of Value*, New York, Wiley.
- [7] Debreu, G. 1986. Theoretic Models : Mathematical Form and Economic Content, *Econometrica*, 54, pp. 1259-1270.
- [8] Debreu, G. 1991, The Mathematization of Economic Theory, *The American Economic Review*, 81, pp. 1-7.
- [9] Feynman, R. 1985. *QED*, Princeton, Princeton University Press.
- [10] Granger, G.G. 1955. *Méthodologie économique*, Paris, Presses Universitaires de France.
- [11] Granger, G.-G. 1956. *La mathématiques sociale du marquis de Condorcet*, Paris, Presses Universitaires de France (2<sup>e</sup> éd., Paris, Odile Jacob, 1989).
- [12] Granger, G.-G. 1960. *Pensée formelle et sciences de l'homme*, Paris, Aubier. Traduction américaine par A. Rosenberg, publiée sous le titre *Formal Thought and the Science of Man*, Dordrecht, Reidel, Coll. « Boston Studies in the Philosophy of Science », vol. 75, 1983.
- [13] Hayek, F. A. 1955. Degrees of Explanation, *The British Journal for the Philosophy of Science*, vol. 6, n° 23, 1955, pp. 209-225, texte repris dans ses *Studies in Philosophy, Politics and Economics* (Londres, Routledge & Kegan Paul/Chicago, University of Chicago Press/ Toronto, University of Toronto Press, 1967, pp. 3-21).
- [14] Hayek, F. A. 1964. The Theory of Complex Phenomena, in *The Critical Approach to Science and Philosophy: Essays in Honor of Karl R. Popper* (sous la direction de M. Bunge, New York, The Free Press of Glencoe, 1964, pp. 332-349) et repris dans Hayek (1967), pp. 22-42. Trad. par Alain Boyer sous le titre « La théorie des phénomènes complexes » (*Cahiers du C.R.E.A.*, vol. 13, Paris, 1989, pp. 245-94; introd. d'A. Boyer, pp. 247-54; texte de Hayek, pp. 255-94).
- [15] Hutchison, T. W. 1964. *Positive Economics and Policy Judgements*, Londres, Allen & Unwin.

- [16] Latsis, S.J., (sous la dir. de). 1976. *Method and Appraisal in Economics*, Cambridge, Cambridge University Press.
- [17] Mingat, A. P. Salmon, et A. Wolfelsperger. 1985. *Méthodologie économique*, Paris, Presses Universitaires de France.
- [18] Nadeau, R. 1984. Problèmes philosophiques actuels du darwinisme, in *Darwin après Darwin*, sous la dir. de J. Lévy et H. Cohen, Québec, Presses de l'Université du Québec, pp. 85-110.
- [19] Nadeau, R. 1989. La nature des théories scientifiques, *Encyclopédie philosophique universelle*, tome I, *L'Univers philosophique*, sous la dir. d'A. Jacob, Paris, Presses Universitaires de France, pp. 557-566.
- [20] Nadeau, R. 1993a. Confuting Popper on the Rationality Principle, *Philosophy of the Social Sciences*, Vol. 23, N° 4, pp. 446-467.
- [21] Nadeau, R. 1993b. Popper et la méthodologie économique : un profond malentendu, *Revue de Synthèse*, IV (1), pp. 61-85.
- [22] Nadeau, R. (ed). 1995a. *Philosophy of Economics/Philosophie de l'économie*, numéro thématique de *Dialogue*, XXXIV (3).
- [23] Nadeau, R. 1995b. La philosophie de l'économie aujourd'hui, *Dialogue*, XXXIV (3), pp. 435-446.
- [24] Nadeau, R. 1996. Economics and Intentionality, in *Québec Studies in the Philosophy of Science Part II : Biology, Psychology, Cognitive Science and Economics*, sous la direction de M. Marion et R. S. Cohen, eds., Dordrecht, Kluwer Academic Publishers, Coll. "Boston Studies in the Philosophy of Science" vol. 178, pp. 159-176.
- [25] Popper, K. R. 1967. La rationalité et le statut du principe de rationalité, *Les Fondements Philosophiques des Systèmes Economiques*, sous la direction de E. M. Claassen, Paris, Payot, pp.142-150.
- [26] Robbins, L. 1931. *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, Londres, Macmillan (2<sup>e</sup> éd. revue, 1935; 3<sup>e</sup> éd. augm., 1984).
- [27] Robinson, J. 1933. *The Economics of Imperfect Competition*, Cambridge, Cambridge University Press.
- [28] Rosenberg, A. 1976. *Microeconomic Laws. A Philosophical Analysis*, Pittsburgh, University of Pittsburgh Press.
- [29] Rosenberg, A. 1980. *Sociobiology and the Preemption of Social Science*, Baltimore, The Johns Hopkins Press.
- [30] Rosenberg, A. 1988. *Philosophy of the Social Science*, Boulder, Westview Press.
- [31] Rosenberg, A. 1992. *Economics - Mathematical Politics or Science of Diminishing Returns?*, Chicago et Londres, The University of Chicago Press.
- [32] Samuelson, P. A. 1947. *Foundations of Economic Analysis*, Cambridge (Mass.), Harvard University Press.