



HAL
open science

Connaissance et croyances en économie: l'exemple de la tradition autrichienne

Richard Arena, Agnès Festré

► **To cite this version:**

Richard Arena, Agnès Festré. Connaissance et croyances en économie: l'exemple de la tradition autrichienne. *Revue d'économie politique*, 2002, 112 (5), pp.635-657. halshs-00274554

HAL Id: halshs-00274554

<https://shs.hal.science/halshs-00274554>

Submitted on 3 Aug 2009

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Richard Arena

Agnès Festré

LATAPSES

Département « Institutions, Organisation
et Dynamique Economique » (IODE)

Université de Nice – Sophia Antipolis

Connaissance et Croyances en Economie : L'exemple de la Tradition Autrichienne

*Knowledge and Beliefs in Economics:
The Austrian Tradition case*

**Croyances individuelles / sociales – Connaissance partagée -Subjectivisme – Règles
sociales**

Individual / social beliefs – Shared Knowledge - Subjectivism – Social rules

Résumé. — L'objet de l'article est d'analyser la manière dont la tradition autrichienne dans la pensée économique traite du problème de l'impact, de la connaissance et des croyances des agents sur le fonctionnement de l'activité économique. Les contributions de trois auteurs sont tour à tour examinées : von Mises, Hayek et Schumpeter. Elles font apparaître une grande diversité de position, en particulier sur la question de l'articulation entre croyances individuelles et croyances sociales. Sans être exhaustive, cette diversité s'avère analytiquement significative au regard des débats théoriques contemporains.

Summary. — *The contribution focuses on the problem of the influence of individual knowledge and beliefs on the working of economic activity, within the Austrian tradition of economic thought. More specifically, the contributions of von Mises, Hayek and Schumpeter are investigated. These contributions show a large variety of answers concerning the relation between individual and social beliefs. This variety is not exhaustive but it substantially contributes to a better understanding of contemporary theoretical debates.*

Introduction

Dans l'histoire de la pensée économique, l'Ecole Autrichienne est l'une de celles qui ont le plus contribué à l'analyse de l'impact des croyances et des connaissances des agents sur le fonctionnement de l'activité économique. Ce constat n'est pas étonnant. D'un côté, les pères fondateurs de l'Ecole ont défendu, à des degrés divers, une conception subjectiviste de la science économique, au sein de laquelle les capacités cognitives et le degré d'information des agents jouent un rôle essentiel dans l'explicitation de leurs processus de décision. D'un autre côté, ils ont privilégié des objets de recherche ne sauraient laisser indifférent le lecteur intéressé par le rôle joué par la connaissance et les croyances en économie : Menger a consacré beaucoup d'attention aux conditions d'émergence de nouvelles règles comportementales et de nouvelles institutions et a souligné, dans ce cadre, la place essentielle jouée par le processus de diffusion des croyances ; Böhm-Bawerk a beaucoup réfléchi aux limites de l'économie pure et a tenté d'évaluer l'impact des relations sociales pouvoir sur le

fonctionnement économique (Böhm-Bawerk [1914]). Quant à Wieser, il a développé une véritable sociologie économique et a souligné, dans ce contexte, le poids de l'organisation et de l'interaction sociales.

Nous ne nous intéresserons pas cependant ici à la première mais à la seconde génération de l'Ecole en distinguant successivement von Mises, Hayek et Schumpeter, auteurs disparates mais sensibles à l'influence intellectuelle qu'ont exercé sur eux les pères fondateurs.

Le subjectivisme des économistes de la tradition autrichienne laisse *a priori* supposer, de leur part, une attention toute particulière consacrée au poids des croyances individuelles dans les mécanismes de fonctionnement des marchés. On pourrait également imaginer, chez ces auteurs, une hostilité à l'égard des notions de norme sociale ou de croyance collective.

Nous voudrions cependant montrer que les choses sont plus complexes qu'elles ne le semblent à première vue. D'une part, les trois auteurs dont nous examinerons les contributions présentent des apports très contrastés, notamment pour des raisons qui sont liées à la diversité de leurs modes de conceptualisation des processus de décision des agents. D'autre part, puisque ces auteurs défendent un individualisme affirmé, ils se doivent d'aborder le problème des formes de coordination entre agents. Or, les solutions qu'ils proposent sont clairement divergentes et n'excluent pas toujours les notions de croyance collective ou de règle sociale. En fait, l'examen des positions de nos trois auteurs permet surtout de réfléchir au rôle joué par les représentations individuelles et collectives dans le fonctionnement des marchés. Il permet de comprendre pourquoi le recours à une rationalité économique strictement subjectiviste se heurte aux problèmes centraux de la coordination interindividuelle des agents : comment peut-on déterminer la nature de l'état ou des états de l'économie que les agents choisissent de

privilégier par le biais direct ou indirect de leurs interactions ? Cet état ou ces états peuvent-ils exister sans que ces agents ne s'accordent sur des croyances communes qui les engagent en tant qu'entité collective ? Comment peut-on aborder la question de l'optimalité de cet état ou de ces états ?

C'est autour de ces questions que s'organisera la lecture des auteurs autrichiens que nous avons privilégiés ici.

1. Ludwig von Mises : apriorisme et croyances individuelles

Au sein de la deuxième génération de l'Ecole Autrichienne, von Mises occupe, sans aucun doute, une place particulière. D'un côté, il fait figure d'aîné, ayant été le premier à faire évoluer le message délivré par les pères fondateurs de l'Ecole de Vienne. D'un autre côté, il a joué un rôle fondamental dans la constitution de la version « américaine » moderne de cette Ecole. Enfin, von Mises est très souvent associé à la défense d'un subjectivisme radical et il est donc essentiel dans cette contribution d'examiner d'abord quelles conséquences analytiques cette défense peut impliquer.

2. 1. La décision et l'action humaines selon von Mises

Comme l'indique le titre de l'ouvrage fondamental de Ludwig von Mises écrit en 1949, l'unité de son analyse économique doit être recherchée du côté de la notion d' « action humaine ». Celle-ci est appréhendée comme « un comportement intentionnel », une « volonté mise en œuvre et transformée en processus » dont le but est « l'ajustement conscient d'une personne à l'état de l'univers qui détermine sa vie » (von Mises [1949/1985] p. 13), ou, pour être plus précis, « la satisfaction d'un sien désir » (Ibid. p. 17). Cette conception de l'agir humain dont von Mises cherche à fournir une théorie générale – la praxéologie – trouve son

origine dans l'interprétation qu'il propose de la tradition philosophique kantienne. Dans cette perspective, von Mises fait de la raison le principal moteur de l'activité humaine (von Mises [1962/1978] p. 42). Cela signifie, pour l'auteur, que la catégorie de l'action humaine fait partie de la structure même de l'esprit. Pour le dire autrement, toute argumentation fondée sur des assertions *a priori* vraies et sur la succession d'étapes logiques bien formulées conduit à des conclusions absolument certaines. On reconnaît là le premier fondement de la démarche aprioriste de von Mises. Ce principe méthodologique ne suffit pas cependant à caractériser cette démarche. D'un côté, selon von Mises, tout fait économique et social peut se réduire à un énoncé théorique. D'un autre côté, ces énoncés ne peuvent pas être « testés » empiriquement ou faire l'objet de procédures de confirmation ou de falsification. Les deux seuls critères de vérité admis par l'auteur sont l'examen de la cohérence logique interne de l'énoncé et son applicabilité à des situations historiques données. Cette conception aprioriste implique donc le rejet d'une analyse des croyances et des comportements humains qui privilégierait leur contenu ou leur signification empirique. La praxéologie doit s'intéresser à l'agir humain, « indépendamment de toutes les circonstances de l'acte concret, qu'il s'agisse de cadre, de temps ou d'acteur. Son mode de cognition est purement formel et général sans référence au contenu matériel ni aux aspects particuliers du cas qui se présente. » (Ibid. p. 30). Elle ne doit ainsi s'intéresser qu'à la « catégorie ultime » constituée par « la structure logique de l'esprit humain » (Ibid. p. 38). C'est en ce sens que von Mises note que les « relations logiques fondamentales sont la condition première et indispensable de la perception, de l'aperception et de l'expérience (...) [ainsi] que de la mémoire. » (Ibid. p. 39).

Toutefois, l'apriorisme de von Mises n'exclut pas le subjectivisme. En effet, Mises écrit :

« personne n'est en mesure de substituer ses propres jugements de valeur à ceux de l'individu agissant, il est vain de porter un jugement sur les buts et volitions de quelqu'un d'autre. » (Ibid.

p. 22).

Ce subjectivisme ne s'accommode cependant pas de déterminants inconscients dans le processus de décision. Von Mises, on l'a vu, évoque en effet une action humaine définie comme un comportement *intentionnel* ou un ajustement *conscient*.

1.2. Action humaine et croyances individuelles

Le subjectivisme de von Mises implique l'existence de croyances individuelles propres à chaque agent et pose ainsi le problème de la coordination entre les décisions et les actions autonomes des acteurs (von Mises [1949/1985] pp. 60-61). Ce problème est d'autant plus crucial que, pour notre auteur,

« la société n'est rien d'autre que la combinaison d'individus pour l'effort en coopération. Elle n'existe nulle part ailleurs que dans l'action d'individus humains (...) Parler d'existence autonome ou indépendante de la société, de sa vie, de son âme, de ses actions ; c'est employer des métaphores qui peuvent aisément conduire à des erreurs grossières. » (von Mises [1949/1985] p. 152).

L'apriorisme de von Mises vient cependant tempérer son individualisme subjectiviste. Deux principes gouvernent en effet la structure logique commune à tous les hommes : le principe de causalité et le principe de téléologie (von Mises [1949/1985], p. 28). Ils jouent un rôle essentiel dans l'analyse que propose von Mises de la coordination des croyances individuelles.

1.3. Des croyances individuelles à la coordination interindividuelle

Afin de résoudre la question de la compatibilité d'une approche subjectiviste des croyances individuelles et de la coordination marchande, von Mises part de l'idée d'introspection :

« Il est hors de doute que le principe selon lequel un *ego* se comporte avec tout être humain comme si cet autre était un être pensant et agissant semblable à lui-même, a fait la preuve de son utilité à la fois dans la vie pratique et dans la recherche scientifique. On ne peut nier que cela fonctionne effectivement. » (von Mises [1949/1985] p.127, cf. également von Mises [1962/1978] p. 72).

Cette idée est simple. Dans la mesure où, pour von Mises, « il est impossible à l'esprit humain de concevoir un mode d'action dont les catégories diffèrent de celles qui déterminent nos propres actions » (von Mises [1949/1985] p. 29), par introspection, les agents sont capables de retracer les principes logiques qui régissent le mode de délibération mentale de leurs alliés ou de leurs concurrents. Ceci n'est évidemment possible que parce qu'il est supposé que tout agent est *a priori* doté des mêmes capacités de raisonnement. Ce sont ces capacités qui sont « communes à tous » (Ibid. p. 40).

Dans cette perspective, l'introspection n'a de sens que si elle se combine à l'« observation ». Si les catégories logiques de la causalité et de la téléologie sont données *a priori*, il n'en est pas de même en revanche des échelles de préférences des agents. Pour reprendre l'expression de von Mises, celles-ci « se manifestent seulement dans la réalité de l'action », c'est-à-dire par le biais des comportements observés (von Mises [1949/1985] p. 101).

En d'autres termes, von Mises rejette la possibilité d'interpréter de manière « psychologiste » ces comportements et cette position est conforme au souci qui a toujours été le sien de séparer soigneusement les champs de la psychologie et de l'analyse économique.

Ainsi, si les agents peuvent communiquer en dépassant leurs univers strictement subjectifs,

ce n'est ni parce qu'ils ont les mêmes capacités cognitives (au sens hayékien des possibilités d'appropriation du réel par le cerveau), ni parce qu'ils ont des profils psychologiques proches. C'est parce que leur esprit révèle une même structure logique. Or, cette structure logique les conduit, de manière certes imparfaite, à analyser les phénomènes réels à partir des mêmes schémas, comme ceux qu'impliquent les principes de téléologie et de causalité. L'imperfection de la connaissance des agents est cependant inévitable. Le comportement des agents n'est pas en effet régi par des lois strictement déterministes. En outre, les principes de téléologie et de causalité ne suffisent pas à prévoir d'emblée le futur ou le comportement des autres individus (von Mises [1949/1985] p. 18). C'est là que l'expérience joue son rôle. La causalité n'est révélée aux agents qu'à travers l'observation de la « régularité des phénomènes » (Ibid. pp. 25-26).

L'hypothèse aprioriste de l'universalité des catégories logiques qui caractérisent la structure commune de l'ensemble des esprits humains constitue donc, chez von Mises, la condition permissive de la communication des croyances et de la compréhension des anticipations individuelles entre agents. Si cette condition est nécessaire, elle est loin cependant d'être suffisante.

1.4. Les processus de partage des croyances individuelles

Si von Mises défend un individualisme subjectiviste affirmé, il ne retient pas cependant le schéma contractualiste du passage de l'Etat de Nature où l'homme était isolé à l'Etat Social où il entre en relation avec d'autres hommes. Pour von Mises, il est en effet inconcevable de supposer que l'homme vive « *in abstracto* » (von Mises [1949/1985] p. 51). L'homme est toujours inséré dans un contexte socio-culturel qui influence ses choix subjectifs. Loin d'être négligeable, cette influence peut être déterminante pour certains agents.

Ainsi, les « hommes ordinaires » ne font qu'adapter à leur individualité des idées et des croyances qu'ils héritent du passé et/ou de l'environnement. De ce point de vue, la description de von Mises est saisissante : l'homme ordinaire, selon lui,

« ne crée pas lui-même ses idées et ses critères de valeur ; il les emprunte à d'autres. Son idéologie est ce que son entourage lui impose (...) L'homme ordinaire ne spéculé pas sur les grands problèmes. En ce qui les concerne, il s'en remet à l'autorité d'autres que lui, il se conduit comme "toute personne décente doit se conduire" ; il est comme un mouton dans le troupeau. » (von Mises [1949/1985] p. 51).

Ces hommes ordinaires se distinguent de ceux que von Mises appelle les « promoteurs ». Il s'agit là de « chefs de file », « qui ont plus d'initiative, d'esprit aventureux, un coup d'œil plus prompt que la foule » ; ce sont « les pionniers qui poussent et font avancer le progrès économique » (von Mises [1949/1985] p. 169). Ces promoteurs sont avant tout des innovateurs et c'est pourquoi von Mises les appelle aussi des « génies créateurs » (Ibid. p. 145). Leur mobile « n'est pas le désir de provoquer un résultat, mais l'acte de produire ce à quoi [ils] pensent » (Ibid. p. 146). Ils correspondent à « une caractéristique générale de la nature humaine » (Ibid. p. 269) et c'est pourquoi, comme chez Schumpeter, ils existent dans la plupart des sociétés, à des époques variées ou dans le contexte d'activités diverses (Ibid. pp. 269- 270). Dans le cadre des économies de marché, ces promoteurs apparaissent notamment, pour von Mises, sous la forme des entrepreneurs.

Cette distinction entre « promoteurs » ou « créateurs » et « hommes ordinaires » est importante pour notre propos. Elle est d'abord caractéristique de la tradition économique autrichienne héritée de Menger et Wieser (Arena et Gloria-Palermo [2001]). Elle constitue, en outre, le moyen privilégié auquel recourt von Mises pour expliquer le partage, ou plutôt la diffusion de croyances individuelles nouvelles, par le biais d'un processus social d'imitation.

Ainsi, les hommes ordinaires suivent des « routines » et n'en changent que s'ils se persuadent que les promoteurs s'avèreront susceptibles d'améliorer leur bien-être (von Mises, [1949/1985] pp. 51-52). En ce sens, les croyances individuelles des hommes ordinaires sont bien des croyances individuelles partagées ; mais, pour von Mises, elles ne sont en aucun cas des croyances collectives autonomes des individus, au sens durkheimerien du terme, par exemple (Ibid p. 48).

L'anti-holisme radical de von Mises permet de comprendre sa conception de la diffusion ou du partage des croyances individuelles lié à l'imitation : si plusieurs agents acceptent d'adopter les croyances spécifiques d'un individu particulier, cela ne signifie pas qu'ils renoncent à l'exercice de leurs choix individuels :

« Ils peuvent ou bien agir tous ensemble en accord, ou l'un d'eux peut agir pour tous. Dans ce dernier cas, le concours des autres consiste à créer une situation où l'action d'un seul produit ses effets pour eux aussi. » (von Mises [1949/1985] p. 49).

Cette approche en termes de croyances individuelles partagées présente une certaine cohérence. Elle est utilisée par von Mises pour analyser le fonctionnement du marché. Celui-ci n'est ni « un lieu », ni « une chose », ni une « entité collective » (von Mises [1949/1985] p. 273). Il est un « processus » qui permet de rendre compatible les « jugements de valeur » et les croyances des agents (Ibid.). Dans ce cadre, les promoteurs-entrepreneurs jouent un rôle directeur puisqu'ils sont ceux qui « prennent de l'avance », sont « les plus pénétrants, apprécient la situation plus correctement que les moins intelligents et, par conséquent, réussissent mieux leurs opérations. » (Ibid. p. 346). La vigilance et le comportement spéculatif tourné vers la découverte de nouvelles opportunités, qui caractérisent les actions des entrepreneurs, sont ici décisifs (Ibid. p. 347), d'autant plus qu'ils ne peuvent que se soumettre

à long terme à la « souveraineté des consommateurs » (Ibid. p. 285).

Pour autant, ce point de vue sur le fonctionnement du marché ne conduit pas, chez von Mises, à la construction d'une analyse opérationnelle. Si l'on peut créditer l'auteur d'une approche stimulante du rôle des promoteurs-entrepreneurs, ses indications relatives au mode d'organisation des marchés ne débouchent pas cependant sur une théorie des mécanismes d'enchère. Von Mises suppose en effet que les prix constituent des signaux efficients d'équilibration de la production et des échanges mais il n'explique ni comment l'activité entrepreneuriale engendre leur formation, ni pourquoi ils « indiquent aux producteurs ce qu'il faut produire, comment produire et en quelle quantité » (von Mises [1949/1985] p. 273). La toute-puissance et le caractère équilibrant du marché ne sont pas rigoureusement démontrés et, malheureusement, la condamnation radicale de la modélisation en économie par von Mises ne saurait rassurer le lecteur sur ce point (Ibid. pp. 368-376, notamment). L'analyse que propose l'auteur de ce processus de diffusion des croyances individuelles par le biais des promoteurs ne constitue pas cependant la seule voie possible de recherche suggérée.

En effet, un second candidat à l'explication du partage des croyances individuelles réside dans la *fonction catallactique de la monnaie*. Von Mises met lui-même en parallèle la monnaie avec la notion de promoteur lorsqu'il indique que « la notion de monnaie (...) elle aussi [comme la notion d'entrepreneur-promoteur] à la différence de la notion de moyen d'échange échappe à une définition praxéologique rigide » (von Mises [1949/1985] p. 209).

Tout d'abord, la monnaie consiste en un « outil de l'action » car « les prix en monnaie sont l'unique véhicule du calcul économique » (Ibid. p. 214) et le « calcul monétaire est l'étoile directrice de l'action » (Ibid. p. 222).

Les prix monétaires permettent en outre la comparaison des modes alternatifs d'allocation des ressources dans le temps (calcul intertemporel). La fonction-clé de la monnaie est en effet de fournir aux individus une grille d'évaluation des conséquences futures de leurs actions présentes. La monnaie permet ainsi d'introduire en amont de l'action humaine la dimension d'évaluation, par les individus, des modes alternatifs de résolution de leur gênes ressenties, c'est-à-dire, l'appréciation ou l'anticipation (Ibid. p. 224).

En second lieu, la monnaie revêt, au travers de la notion de pouvoir d'achat, une dimension objective qui est transmise aux individus et qui leur sert de guide dans l'action. La question n'est pas de savoir si le calcul monétaire peut être utile pour « toute considération qui ne regarde pas les choses du point de vue des individus », comme, par exemple, la prévision statistique de grandeurs agrégées ou le calcul des projets collectifs : à cette question, von Mises répond négativement.

En revanche, la fonction particulière d'instrument généralisé des échanges de la monnaie lui confère une dimension objective.

Il indique tout d'abord que la monnaie diffère des autres biens économiques en ce sens que la valeur subjective est conditionnée par une caractéristique *économique* objective : son pouvoir d'achat, ne saurait être influencé par des facteurs non économiques tels que la technologie ou la psychologie des individus, comme c'est le cas pour l'ensemble des autres biens (von Mises [1912/1924] [1981] p.118). Par conséquent, il n'est pas nécessaire de fonder le pouvoir d'achat de la monnaie sur l'existence d'une demande de monnaie en tant qu'instrument d'échange ou à des fins industrielles :

« la composante de la valeur de la monnaie qui découle des services qu'elle rend comme instrument d'échange est *entièrement expliquée par référence à ces services monétaires spécifiques, et à la demande*

qu'ils créent.» (von Mises [1949/1985] p. 430, souligné par nous).

Ce passage met en évidence le caractère *auto-référentiel* et *conventionnel* de la monnaie. Le caractère auto-référentiel s'illustre en particulier par le fait que si les individus perdaient la mémoire du pouvoir d'achat, la monnaie cesserait d'exister :

« C'est là le fait qui distingue radicalement la détermination du pouvoir d'achat de la monnaie de la détermination des taux d'échange mutuels entre les divers biens et services. (...) La connaissance des prix passés n'est pour l'acheteur qu'un moyen d'estimer son "boni" de consommateur. (...) si l'on perdait complètement la mémoire des prix passés, cela n'empêcherait pas la formation de nouveaux taux d'échange entre les diverses choses vendables. *Mais si la connaissance du pouvoir d'achat de la monnaie venait à disparaître, le processus de développement de l'échange indirect et des instruments d'échange indirect et des instruments d'échange devrait recommencer à zéro.* » (von Mises [1949/1985] pp. 432-432, souligné par nous).

Si l'analyse du rôle de la monnaie proposée par von Mises offre matière à réflexion, mais elle ne fournit cependant pas non plus une analyse rigoureuse de la *formation* des prix monétaires des biens et demeure, tout au plus, une voie de recherches possible.

Au total, l'approche de von Mises n'offre donc pas une analyse satisfaisante de l'impact des croyances individuelles et des croyances individuelles partagées sur le fonctionnement d'une économie de marché. Elle illustre cependant les difficultés rencontrées par une approche strictement subjectiviste des croyances.

2. Friedrich Von Hayek : croyances individuelles et connaissance de la société

Parmi les grands économistes du XX^e siècle, Hayek est l'un de ceux qui ont le plus réfléchi à la place de la connaissance dans l'activité économique. L'ampleur de sa réflexion

épistémologique est certainement sans égale en la matière. On ne s'étonnera donc pas de trouver Hayek au sein de l'ensemble des économistes autrichiens qui ont essayé de relier croyances individuelles, connaissance sociale et fonctionnement des économies de marché. Pour mieux justifier la présence de Hayek dans cette section, il convient tout d'abord de rappeler sa conception de la connaissance.

2.1. La conception hayekienne de la connaissance

C'est probablement dans un ouvrage de 1960 intitulé *The Constitution of Liberty* que Hayek définit le mieux sa conception de la connaissance :

« Le développement de la connaissance et le développement de la civilisation se confondent dès lors que la connaissance est supposée inclure toutes les adaptations humaines à un environnement qui contient l'expérience passé. Ainsi définie, la totalité de la connaissance n'est pas comprise dans l'ensemble de nos aptitudes intellectuelles, de même que cet ensemble ne s'identifie pas à cette totalité. Nos habitudes et nos compétences, nos attitudes émotionnelles, nos outils et nos institutions sont toutes, de ce point de vue, des adaptations à l'expérience passée qui se sont développées grâce à l'élimination sélective de conduites moins adéquates. Autant que notre connaissance consciente, elles participent à l'établissement de celles de nos actions qui sont couronnées de succès. » (Hayek [1960] p. 26).

Cet extrait de l'ouvrage de Hayek illustre pourquoi l'auteur n'assimile pas la connaissance individuelle à la seule « connaissance explicite et consciente » (Ibid. p. 25). Fleetwood (1997, pp. 164-166) nous semble avoir bien exprimé cette acception large de la connaissance selon Hayek lorsqu'il souligne qu'elle inclut en fait trois formes principales de connaissance : la connaissance *explicite générale*, la connaissance *explicite locale* (Ibid p. 165) et la connaissance *tacite et inconsciente*. La dernière forme de connaissance, c'est-à-dire la connaissance tacite est primordiale dans l'analyse de Hayek. Elle montre une divergence essentielle avec l'approche de von Mises. Alors que l'apriorisme de Mises le conduisait à ne retenir que des croyances et des connaissances individuelles conscientes, les choix

méthodologiques de Hayek lui permettent d'ouvrir une voie de recherche différente.

En effet, la connaissance tacite renvoie à une forme de connaissance accessible *directement* car, à la différence des connaissances explicites locale et générale, elle ne nécessite pas la définition préalable d'un objectif d'apprentissage délibéré. Elle est littéralement « absorbée » jour après jour par le biais de l'interaction sociale à laquelle participe tout individu depuis sa naissance. Elle n'est pas obtenue grâce à des institutions formelles mais par le recours répété à des règles de conduite sociale dont l'agent ne comprend pas nécessairement le rôle ou même la signification. L'originalité de l'appréhension hayékienne de la connaissance tacite est son extensibilité. Les règles comportementales qui sous-tendent chez Hayek la connaissance tacite ne se limitent pas en effet à des conduites concrètes et sommaires. Elle concernent aussi le maintien de traditions parfois compliquées ou l'exercice de routines professionnelles élaborées.

Plus généralement, cependant, la conception hayékienne de la connaissance doit être reliée aux choix méthodologiques subjectivistes de l'auteur. Ce subjectivisme dont l'importance primordiale a été si souvent souligné par les commentateurs de l'œuvre de Hayek repose sur deux justifications essentielles.

La première, de type cognitif, est notamment développée dans *L'Ordre Sensoriel*. Hayek y défend en effet une approche connexionniste du fonctionnement de cerveau selon laquelle le point de départ de la représentation mentale n'est pas l'ordre physique des choses ce que prétend à tort « l'objectivisme scientifique », selon Hayek (cf. Hayek [1953] chapitre V) « mais le produit d'une large plage d'abstractions dont l'esprit doit disposer afin de pouvoir faire l'expérience de la richesse des particularités [du réel] » (Hayek [1978] p. 43). Dès lors, les qualités particulières que les individus attribuent aux objets physiques dont ils font

l'expérience « ne sont en rien les propriétés de ce[s] objet[s], mais l'ensemble des relations grâce auxquelles notre système nerveux classe [ces propriétés]. » (Ibid. p. 637). Ainsi, il existe autant de formes subjectives de connaissance que de « systèmes nerveux » individuels, c'est-à-dire, que d'agents hétérogènes.

La deuxième justification du subjectivisme hayékien renvoie à ce que Hayek appelle la « division sociale de la connaissance ». Pour Hayek, en effet, plus une civilisation se développe, plus la connaissance de la société se complexifie et se spécialise. Or, aucun des agents individuels ne peut accéder à lui seul à cette connaissance. Celle-ci est en effet *dispersée* dans l'ensemble du corps social et chacun des individus qui le forment ne peut accéder qu'à une toute petite part de la connaissance sociale et, en particulier, des processus par lesquels l'activité sociale et économique se régule et se reproduit globalement.

C'est dans le contexte de ces deux justifications qu'il faut donc comprendre la conception très large de la connaissance que Hayek développe. Dans cette perspective, l'existence d'une connaissance tacite ne constitue pas un phénomène qu'il convient d'analyser pour lui-même. Elle constitue l'une des formes essentielles de la connaissance dispersée et difficile à transmettre socialement, que Hayek s'efforce de caractériser.

2.2. Connaissance et croyances individuelles

Le choix méthodologique subjectiviste opéré par Hayek conduit l'auteur à analyser les dimensions d'une rationalité individuelle qu'on doit qualifier de cognitive, pour reprendre l'opposition entre rationalités cognitive et instrumentale, avancée en particulier par Boudon dans ce numéro spécial. Les capacités cognitives auxquelles se trouve confronté l'agent individuel se résument au fait que chacun d'entre eux dispose de sa propre « carte » mentale,

c'est-à-dire, de son « propre appareil semi-permanent de classification » qui « fournit les différents éléments génériques qui permettent de construire les modèles de certaines situations particulières. » (Hayek [1953]).

La « carte » mentale exprime donc bien les limites cognitives auxquelles toute délibération mentale des individus est soumise. « Plutôt qu'une image du monde » elle fournit « une sorte d'inventaire du type de choses dont le monde est fait, une théorie de la manière dont le monde fonctionne » (Hayek [1953] p. 89). Cette approche n'est pas contradictoire pour Hayek, avec le recours à certains des outils de la microéconomie usuelle, c'est-à-dire, de ce qu'il appelle la « logique pure du choix ». Toutefois, ces outils doivent être acclimatés. Ainsi, à l'occasion du débat sur le « calcul socialiste », Hayek souligna la manière nécessairement subjective selon laquelle les agents peuvent interpréter des éléments des « donnés » ou des « fondamentaux » de la théorie de l'équilibre économique général, tels que l'usage des biens consommés ou l'identification et la mise en œuvre pratique des techniques de production disponibles (Hayek [1935]).

Le comportement économique de tout agent individuel s'inscrit donc nécessairement au sein de sa propre « théorie de la manière dont le monde fonctionne ». Cela signifie que chaque décideur possède un ensemble de croyances individuelles « structurelles », pour reprendre un terme utilisé par Walliser dans la contribution qu'il consacre à ce numéro spécial. Elles conditionnent celles que l'on peut appeler « conjoncturelles » par différence et qui portent sur les résultats économiques anticipés au moment d'une prise de décision particulière.

Ces décisions donnent lieu à des actions et celles-ci produisent, à leur tour, des résultats que l'agent compare à ses anticipations. L'écart perçu par l'individu va alors le conduire à

réviser ses croyances conjoncturelles mais aussi parfois et plus rarement ses croyances structurelles. Cette révision sera d'autant plus forte que l'observation des résultats effectifs convaincra l'agent des « erreurs » de son « essai ». Elle constituera donc l'occasion de l'élimination de certaines croyances. Si, en revanche, l'« essai » est couronné de succès, une véritable sélection des croyances s'opère. Bien plus, à la longue, comme l'observe Garrouste (1999, p. 891), les croyances structurelles se renforcent et se transforment progressivement en règles abstraites individuelles, assimilables à de véritables routines. L'agent acquiert en effet la conscience que ses croyances structurelles l'aident à obtenir des résultats supérieurs aux autres croyances possibles.

Si les croyances d'un agent sont subjectives, elles ne sont cependant pas indépendantes de celles des autres agents.

2.3. Croyances individuelles et règles sociales

Si les agents économiques ne suivaient que leurs croyances et leurs routines individuelles, il serait malaisé de comprendre comment un ordre social minimal pourrait résulter de cette multitude d'actions économiques non coordonnées. Hayek a clairement mis en évidence ce problème qui résulte, selon lui, de « la nécessité de distinguer l'ordre des actions d'un groupe et les règles de conduite des individus » (Hayek [1967] p. 67). Il s'avère particulièrement complexe pour deux raisons principales.

En premier lieu, la coordination des comportements individuels est *contextuelle*. Cette constatation n'est pas surprenante dans un contexte hayékien : les « fondamentaux » sont, en permanence, admis à varier et il est d'ailleurs impossible de les appréhender objectivement, même à un moment *donné* du temps (Arena [1999] p. 851). La référence au contexte implique

ainsi qu' un même ensemble de règles de conduite individuelles puisse conduire à des ordres sociaux très variés, s'il est associé à des « circonstances externes » différentes.

En second lieu, il existe un écart entre les motivations strictement individuelles des agents et les critères qui permettent de préférer un ordre social à un autre : « La plupart des règles de conduite qui gouvernent nos actions, et la plupart des institutions qui se dégagent de cette régularité sont autant d'adaptions à l'impossibilité pour quiconque de prendre consciemment en compte tous les faits distincts qui composent l'ordre de la société. » (Hayek [1980] vol. 1, p. 15).

Il semble donc, dans ce contexte, qu'il existe une distance nette entre les règles qui gouvernent la recherche de l'intérêt propre des individus et celles qui permettent l'obtention d'un ordre social : la « connaissance de la société » ne se réduit pas à la somme des croyances individuelles. Comme l'a montré Vanberg (1986), il s'agit là d'un problème réel et Hayek n'a jamais pu proposer de schéma convaincant qui assure la compatibilité de son approche subjectiviste de l'ordre spontané et de sa théorie tardive de l' « évolution culturelle ». Une première solution peut cependant être envisagée.

Sur le plan de l'approche cognitive de Hayek, Birner (1999, pp. 67-68) a en effet pu souligner l'analogie développée par Hayek entre l'organisation du cerveau humain et celle de la société. On atteint ici les limites du subjectivisme hayékien, puisque « la connaissance et les croyances des diverses personnes » ne sont pas entièrement hétérogènes mais « possèdent une structure commune qui rend possible la communication » (Hayek [1953] p. 37). Dans cette perspective, « certaines règles [...] seront suivies par tous les individus d'une société parce que leur environnement se reflète de la même façon dans leurs esprits » (Hayek [1980]

vol. 1, p. 53). Hayek admet ainsi que l'appartenance d'individus à un même environnement historique et/ou socio-culturel favorise ce que l'on peut appeler des croyances *individuelles partagées*. Ce point de vue semble conforté par l'importance que donne Hayek à l'articulation des choix individuels innovateurs et imitatifs dans l'émergence de régularités comportementales.

Vanberg (1986) a cependant observé que cette approche reste insuffisante : si l'auto-organisation des agents est l'émanation des choix individuels, elle ne conduit pas nécessairement à un état *socialement* optimal. Mais, c'est bien ce que *postule* Hayek, sans le démontrer de manière convaincante, lorsqu'en recourant tantôt à la notion de « tendance empirique à l'équilibre », tantôt à une notion proche de l'optimum de Pareto ou tantôt à l'idée qu'il existe un groupe social dominant, il affirme la supériorité *sociale* de l'ordre de marché (cf. Arena 1998). Si, dans une perspective hayékienne, on renonce à ce type de pétition de principe, il convient alors de revenir à la notion d'ordre social et à ses fondements. Or, lorsqu'on les examine, il est nécessaire de faire d'abord porter l'attention sur le concept de règle sociale chez Hayek.

2.4. Règles sociales et croyances collectives

Dans ce qui précède, l'usage du mot « croyance » a été entendu au sens de « croyance individuelle ». Nous avons vu d'abord comment ces croyances pouvaient donner naissance à un processus d'auto-renforcement et ainsi faire apparaître de véritables règles de conduite individuelles. Nous avons ensuite souligné comment, par la communication sociale et l'imitation, les agents pouvaient converger vers des croyances individuelles partagées. On pourrait ainsi déduire de ces deux observations que, chez Hayek, les règles sociales de conduite qui expliquent la régularité et la coordination des comportements individuels

peuvent, à leur tour, être définies comme des règles individuelles partagées. Les choses sont cependant plus complexes.

Comme un certain nombre de commentateurs l'ont noté (Ioannides [1999] pp. 874-876, Garrouste [1999] pp. 887-891), les règles sociales de conduite qui sous-tendent, chez Hayek, la formation d'un ordre social spontané comme celui des sociétés marchandes présentent une triple caractéristique. Elles doivent être d'abord *tacites*, c'est-à-dire, « supra-conscientes », selon l'expression significative de Hayek. Pour le dire autrement, les individus doivent suivre des règles de conduite sans savoir explicitement qu'ils le font. Ces règles doivent également être *abstraites* (Hayek [1980] p. 93). Or, des règles tacites et abstraites sont nécessairement *générales*. Ceci signifie qu'elles doivent être valides pour *tous* les individus et pouvoir être applicables à un nombre infini de cas particuliers. Pour le dire autrement, le contenu de ces règles acquiert une nature indépendante des individus particuliers qui les adoptent ou des formes d'actions particulières où elles sont mises en pratique. Ceci ne signifie pas que leur origine ultime soit étrangère aux croyances individuelles des agents. Simplement, ces règles sont le résultat d'un processus qui tend à gommer peu à peu cette origine (Hayek [1960] p. 27).

Cette tendance à l'abstraction et à la généralisation des règles de conduite individuelles produit ainsi, avec le temps et leur usage répété, une véritable autonomisation de ces règles en égard aux individus qui les ont mises en place et/ou adoptées. Sur une longue période, tout se passe ainsi comme si, bien loin de créer ces règles, les individus se contentaient d'adapter à leurs croyances individuelles de véritables règles sociales pré-existantes au sein d'un répertoire légué par la « tradition », la culture ou la persistance de certaines « institutions » (Ibid. p. 27).

Cette interprétation est d'abord attestée par l'énoncé par Hayek des « propriétés » que « doivent posséder les règles pour que les actions indépendantes des individus produisent un ordre d'ensemble » (Hayek [1980] p. 52). Ces « propriétés » sont destinées à expliquer en fait comment des règles *individuelles* (même partagées) peuvent se transformer en règles *sociales*, c'est-à-dire « normatives » et qui « disent » aux individus « ce qu'ils doivent faire ou ne pas faire » (Ibid. p. 53). Pour cela, l'uniformisation sociale des règles peut provenir d'abord des similitudes qui caractérisent les processus mentaux individuels et viennent, ainsi, en quelque sorte, limiter leur subjectivité (Ibid. p. 52). Elle peut aussi trouver son origine dans une « commune tradition culturelle » (Ibid.). Elle peut enfin être imposée par l'obligation d'obéir qui est exigée des individus par l'Etat, la loi, etc., et sanctionnée en cas de violation (Ibid.). On vérifie ainsi immédiatement que des éléments qui ont progressivement acquis leur autonomie par rapport aux individus au point de leur paraître extérieurs (la coutume, la convention, la culture, la loi, etc.) sont les véritables causes de l'uniformisation sociale des règles individuelles transformées en règles sociales. Ainsi, de même que les individus choisissent souvent leurs règles individuelles de comportement au sein du répertoire des règles sociales disponibles, les croyances individuelles partagées constituent souvent de véritables croyances sociales.

Reste alors à comprendre comment fonctionne le mécanisme de sélection entre les règles et les croyances sociales disponibles. Le mécanisme est essentiel puisqu'il permet de comprendre l'émergence de règles ou de croyances sociales *optimales*. La réponse apportée par Hayek est celle de l'évolutionnisme socio-culturel :

« La décision finale sur le fait de savoir ce qui est bon ou mauvais ne sera pas prise par la sagesse humaine individuelle mais par le déclin des groupes qui ont adhéré aux croyances "fausses". » (Hayek [1960] p. 36).

Auparavant, on peut toutefois se demander comment le processus de sélection des règles sociales peut relever d'une certaine « extériorité » par rapport aux connaissances et aux croyances individuelles des agents, alors même que Hayek prône un individualisme subjectiviste affirmé. Cette extériorité est prise en compte par Hayek à travers la référence à la « connaissance de la société » (Hayek [1960], p. 25).

Cette forme de connaissance n'est accessible directement par aucun individu (Ibid. p. 25). En revanche, pour Hayek, le recours simultanément, de chaque individu, à ses connaissances particulières conduit l'ensemble de ces agents à bénéficier de ce que l'on pourrait appeler des externalités positives liées à l'interaction sociale. Reste alors, à comprendre comment les individus peuvent bénéficier *indirectement* de cette connaissance.

La réponse apportée par Hayek est claire : la tradition fournit aux agents un ensemble de règles supérieures ou « plus sage » que la raison humaine (Hayek [1988] p. 73). Fleetwood caractérise très justement cette solution en notant : « En traitant ces règles comme des substituts, les agents s'approprient l'ensemble de la sagesse d'une société en évolution et se rendent ainsi capables de mettre en œuvre des activités socio-économiques, bien qu'ils ne puissent jamais connaître ou articuler cette sagesse collective. » (Fleetwood [1997] p. 170).

En fin de compte, on constate que Hayek admet l'existence d'une « connaissance de la société », ou « du processus impersonnel de la société » différente de la pure juxtaposition des connaissances individuelles. (Hayek [1960] p. 65). Ceci signifie que, chez Hayek, il existe bien deux niveaux (cf. par exemple, Hayek [1960] p. 28). Le premier, entièrement régi par l'individualisme subjectiviste, est celui des croyances individuelles, qu'elles soient ou non partagées. Le second est celui d'une connaissance inaccessible aux individus mais engendrée

par les effets interactifs de leurs actions. Pour que cette connaissance impersonnelle soit la meilleure possible, il faut d'abord que « par un processus de sélection [soient] apparues des règles qui conduisent les gens à se comporter d'une manière qui rende la vie sociale possible », i.e., qui « produisent un ordre d'ensemble » (Hayek [1980] vol. 1, p. 52). Il faut ensuite que les règles sélectionnées produisent la meilleure « connaissance de la société » possible.

C'est sur ce dernier point que l'échec de Hayek est patent : l'auteur ne résout pas, en définitive, le problème de l'impact des croyances individuelles sur le fonctionnement des économies de marché. A l'instar de von Mises, Hayek affirme le caractère équilibrant du marché sans en fournir une démonstration rigoureuse. Sa solution est cependant plus élaborée, essentiellement dans sa capacité à intégrer la dimension tacite et inconsciente de la connaissance individuelle. Elle comporte en deuxième lieu, une dimension évolutionnaire qui n'existait pas chez von Mises, en introduisant le dispositif analytique de la « connaissance de la société ». Ce niveau de connaissance s'avère indispensable à la construction intellectuelle de Hayek mais son autonomie relative ne remet pas en cause le méthodologie individualiste et subjectiviste de l'auteur puisqu'aucun individu n'est en mesure de se l'approprier *directement*. Enfin, la solution de Hayek semble bien plus prometteuse que celle de von Mises, si on accepte de la ré-intégrer au sein d'un schéma fondé sur l'auto-organisation et si on renonce au postulat d'une tendance déterministe de l'économie à toujours converger vers un équilibre unique et stable.

3. Joseph Schumpeter: les déterminants sociaux des croyances individuelles

Il pourrait sembler surprenant d'inclure la contribution de Schumpeter dans notre article. Si

l'auteur est en effet né sur le territoire de l'empire austro-hongrois, on hésite souvent à l'inclure au sein des membres de ce qu'il est convenu d'appeler l'Ecole Autrichienne. Cette hésitation ne résiste cependant pas à l'examen. Schumpeter fut fortement influencé par la première génération de l'Ecole et, en particulier, par von Wieser (Arena et Gloria-Palermo [2001]). En outre, bien que ce point soit souvent sous estimé, l'auteur consacra un grand nombre de développements dans son œuvre à l'étude de la rationalité et des croyances individuelles (cf. Schumpeter, 1940 [1991]). C'est pourquoi, il nous semble naturel que sa pensée soit présente dans cet article.

3.1. L'analyse schumpéterienne des déterminants des croyances et des motivations individuelles

Selon Donzelli (1983, p. 639), Schumpeter fut le premier à introduire l'expression « individualisme méthodologique ». Ainsi, un chapitre entier de l'ouvrage de 1908 intitulé *Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie* est consacré à une définition précise et à une discussion détaillée de l'individualisme méthodologique et de son principal concurrent : le holisme méthodologique. L'optique privilégiée par Schumpeter ne consiste pas à établir la supériorité de l'une de ces deux démarches sur l'autre mais leurs domaines de pertinence respectifs.

L'un des objectifs fondamentaux visés par l'auteur dans cette perspective est d'évaluer l'impact de l'existence des classes ou des groupes sociaux sur le fonctionnement de la société. Ainsi, se référant à l'analyse marxienne de l'investissement dans son *Essai sur les Classes Sociales* de 1927, Schumpeter écrit :

« Il est évident que la plus-value ne *s'investit pas toute seule*, mais qu'il faut que quelqu'un prenne une décision d'investissement, ce qui signifie d'abord que le capitaliste ne doit pas l'utiliser à des dépenses de consommation et ensuite, ce qui est essentiel, qu'il doit l'investir à bon escient. Ces deux exigences nous font sortir du schéma de l'automatisme anonyme et nous ramènent au comportement du capitaliste et aux motifs qui le poussent ; il nous faut donc revenir de la force sociale à l'individualité – qu'il s'agisse de l'individu ou de la famille – et de l'*objectif* au *subjectif* (...) La logique sociale ou la situation objective, *si l'on n'y inclut pas les dispositions des individus*, ne détermine pas de façon univoque quelle proportion des bénéfices sera investie ni de quelle façon ; dans l'hypothèse inverse, la "logique sociale" n'est plus déductible du système en tant qu'il est séparé entièrement de la personnalité et des attitudes de l'industriel » (Schumpeter 1927 [1972] pp. 174-175).

Pour Schumpeter, la tâche du spécialiste de science sociale est donc d'étudier à la fois les spécificités individuelles *et* leur contexte éclairé par la réalité de la stratification sociale.

La référence de Schumpeter à cette stratification, et, en particulier au découpage de la société en classes sociales ne saurait remettre en cause l'individualisme méthodologique de l'auteur. En effet, pour l'auteur,

« l'explication dernière du phénomène des classes sociales réside dans les différences entre aptitudes individuelles. Il ne s'agit pas de se référer ici à des différences absolues d'aptitude, mais seulement à des différences dans l'aptitude à l'exercice de la fonction ou des fonctions que le milieu social rend "socialement nécessaires" à un moment donné » (Schumpeter, 1927 [1972] p. 217).

Ainsi, pour Schumpeter, la coexistence de l'intérêt propre et de l'intérêt de classe des agents varie en fonction du contexte social. Lorsqu'on considère les sociétés « traditionnelles », par exemple, l'intérêt de groupe et le holisme prévalent. Lorsqu'on s'intéresse, en revanche, à des économies dominées par l'échange marchand (cas d'une partie de l'économie pure), l'approche individualiste redevient essentielle.

Ces développements contrastent évidemment avec les approches de von Mises et Hayek

dont l'objectif explicite était d'expliquer de façon individualiste et subjectiviste le fonctionnement des marchés. De manière éclectique, Schumpeter combine pour sa part les démarches individualiste et holiste et c'est dans cette perspective qu'il situe son approche des règles et des croyances des agents. C'est également ainsi qu'il faut comprendre la remarque de Schumpeter selon laquelle « c'est la société qui façonne les désirs particuliers que l'on observe (...) et le champ du choix individuel est toujours contraint par des habitudes, des conventions sociales, etc., de différentes manières et à différents degrés » (Schumpeter [1934] p. 91).

Ce point de vue est évidemment singulier au sein de la tradition autrichienne *a priori* peu favorable au holisme méthodologique. En contradiction totale sur ce point, avec Hayek ou von Mises, Schumpeter n'hésite pas en effet à souligner que « les classes sociales ne sont pas des abstractions créées par l'observateur analytique, mais bien des entités vivantes existant en tant que telles » (Schumpeter [1951] p. 77).

3.2. Des motivations aux routines

A l'instar de Hayek et à la différence de Von Mises, Schumpeter accepte l'éventualité de croyances ou de motivations inconscientes chez les agents. Celles-ci sont cependant de deux types.

Il existerait, tout d'abord, chez les agents présents dans les économies de marché, des traces substantielles mais inconscientes de croyances collectives héritées du passé et acceptées par certains groupes sociaux. La rationalité économique moderne n'est pas, en effet, pour Schumpeter, un donné naturel mais une construction lente et progressive.

Ainsi, les comportements des agents sont le résultat de motivations, de croyances et de déterminants composites qui illustrent bien le mélange de holisme et d'individualisme mis en avant par Schumpeter. Ils résultent en effet, de la combinaison d'une motivation rationnelle fondée sur la recherche de l'intérêt propre et de croyances collectives inconsciemment héritées du passé. Dans cette optique, la rationalité économique elle-même n'est pas une caractéristique naturelle des agents mais bien une croyance collective en trois principes : l'utilité du calcul économique fondé sur l'optimisation ; l'acceptation des « règles » de la logique usuelle ; l'utilisation d'hypothèses simples et basées sur l'expérience (Schumpeter, [1951] p. 216).

Il existe aussi d'autres motivations inconscientes chez les agents schumpéteriens. Il s'agit là du poids du passé et des expériences auxquelles il a donné lieu. Ces expériences sont d'abord liées à la trajectoire individuelle de l'agent et elles l'influencent inconsciemment en limitant le champ des possibles qu'il lui est permis de concevoir. Ainsi, s'il ne voit pas de raison de changer son activité, l'agent adopte un comportement extrapolatif fondé sur la croyance individuelle que les conditions observées par le passé ne pourront que se reproduire. On débouche alors sur l'existence de véritables routines qui contribuent à créer ce que l'individu considère être la « normalité » (Schumpeter [1939] vol. I, p. 4). La référence à cette normalité constitue le moyen, pour l'agent, de formuler une croyance structurelle, i.e., ce que Schumpeter appelle une « idée complète de la logique inhérente aux affaires économiques » (Ibid. p. 5). Les expériences évoquées se réfèrent aussi dans l'idée que se fait l'agent de la situation de son environnement par le biais de l'observation. On fait ici allusion à « sa perception de ce que nous appelons avec lui la situation générale des affaires » (Ibid. p.5). C'est cette « situation » qui crée « autant de chaînes de fer qui le maintiennent sur sa voie » (Schumpeter [1935] p. 5). Schumpeter évoque à ce propos l'existence de véritables règles de

conduite héritées de sa trajectoire individuelle aussi bien que de facteurs sociaux autonomes que révèlent les « strates de leur subconscient » (Schumpeter [1935] pp. 120-121).

3.3. Le poids de la diffusion des croyances

Fidèle à la conception wieserienne de la sociologie économique, et conformément à une caractéristique autrichienne déjà observée chez von Mises et Hayek, Schumpeter considère que, quel que soit l'environnement social considéré, les hommes se divisent toujours en deux groupes : les leaders et les imitateurs. Schumpeter ne considère pas les premiers comme des êtres supérieurs ou des « grands hommes » (Schumpeter [1927] 1951, p. 216). Ils ne possèdent pas des qualités intellectuelles spécifiques qui les conduiraient à jouer un rôle prééminent. Ils doivent cependant exercer une fonction à la fois individuelle et sociale de commandement, de domination et de changement (Ibid. p. 217).

Les motivations des leaders sont liées à leur « besoin instinctif de domination » (Schumpeter, [1919] 1951, p. 15), ou à leur « excédent d'énergie » (Ibid. p. 34). Ces besoins (le "*Trieb*", p. 83) expriment le fait que les motivations des leaders sont davantage liées à leur « instinct » qui explique leur créativité et entraîne des changements permanents dans la sphère à laquelle ils appartiennent. Les imitateurs se caractérisent essentiellement par les comportements routiniers décrits dans la section précédente. Ils adoptent donc généralement un rôle passif et ne font que contribuer à diffuser les croyances, les règles ou les innovations des leaders. Ils peuvent les renforcer et contribuer à ce qu'elles se généralisent socialement, par le biais de l'adoption de comportements imitatifs ou par la manifestation de leur confiance dans les décisions des leaders. Ils peuvent aussi leur résister, en retardant les processus de diffusion ou parfois en empêchant leurs mécanismes de fonctionner.

Le phénomène du « leadership » n'est cependant pas indépendant du contexte social au sein

duquel il apparaît : ainsi, se référant aux civilisations guerrières, Schumpeter insiste sur le fait que le leadership dérive des excédents d'énergie des individus mais contribue aussi à la reproduction sociale du groupe auquel ils appartiennent.

Le phénomène social du leadership contribue également à expliquer le changement institutionnel. En effet, à la différence des imitateurs, les leaders n'acceptent pas de se conformer, en partie inconsciemment, aux règles prédominantes et à minimiser leurs efforts afin d'atteindre un objectif donné. Bien au contraire, ils adoptent des comportements conscients d'innovation et, à partir de croyances individuelles d'un type nouveau, ils inventent de nouvelles règles afin d'atteindre des objectifs nouveaux. Cette invention – ou plus précisément, cette innovation – nécessite la production d'un effort. Les leaders peuvent produire cet effort parce qu'ils disposent d'un excédent d'énergie qui est évidemment inutile lorsque les comportements individuels s'appuient sur des routines et revêtent une forme purement « hédonistique ». Le succès d'une innovation économique ou sociale ne dépend pas cependant de ses caractéristiques intrinsèques mais de son acceptation par la communauté des imitateurs.

Ceux-ci peuvent cependant faire preuve d'une résistance au changement et d'une propension à la routine, dont Schumpeter analyse les motivations. L'une de celles-ci est particulièrement intéressante pour notre propos puisqu'elle a trait à l'existence d'un conflit entre deux formes de croyances : les unes fondées sur la routine, conduisent à considérer tout changement comme un facteur de déstabilisation d'intérêts acquis et d'accroissement de l'incertitude potentielle ; les autres, consistent en revanche à voir dans l'innovation un facteur de progrès économique ou social (Schumpeter [1939] vol. I, p. 100).

On retrouve ainsi, chez Schumpeter, un schéma de diffusion et de partage des croyances analogue, à bien des égards, à ceux de von Mises et Hayek. On notera cependant le rôle spécifique accordé par Schumpeter à l'histoire et à la sociologie économique dans l'analyse de ce processus.

3.4. Le poids de l'intérêt de classe

Considérant les classes sociales comme des « entités vivantes », Schumpeter est tout naturellement conduit à analyser le concept d'intérêt de classe dont la dimension semble *a priori* très holiste. Schumpeter définit en effet une classe sociale comme une « entité que nous observons mais que nous ne créons pas. En ce sens, une classe sociale peut-être considérée comme un organisme individualisé qui agit et qui souffre » et « doit être comprise en tant que telle » (Schumpeter [1927] 1972, pp. 160- 161). Plus précisément pour notre auteur, la classe sociale est une ensemble d'individus qui sont capables, au sein d'un contexte social spécifique, d'exercer une fonction sociale donnée.

C'est pourquoi, Schumpeter ne pense pas qu'il soit possible de définir les classes sociales sur des bases purement holistes ou purement individualistes :

« Nous ne pouvons pas aider ceux qui sont incapables de voir que l'individuel est un fait *social*, que le psychologique est un fait *objectif*, qui ne peut renoncer à jouer avec les contrastes vides de sens entre l'individuel et le social, le subjectif et l'objectif » (Schumpeter [1927] 1951, p. 211).

Cette caractéristique des classes sociales explique pourquoi l'intérêt de classe existe en tant que tel et pourquoi l'appartenance d'un individu à une classe sociale influence ce dernier ; en effet, son comportement ne dépend pas seulement de sa propre volonté mais aussi de ce que Wieser appelait les « forces obligatoires ». En ce sens, il serait inexact d'attribuer à Schumpeter une définition qui ferait de la classe sociale une résultante des croyances

partagées de ses membres. Schumpeter est, sur ce point, extrêmement clair :

« Une classe sociale est à la fois plus et autre chose qu'une somme d'individus et ce quelque chose d'autre, n'est pas immédiatement discernable d'après le comportement des individus appartenant à cette classe. Une classe est aussi quelque chose qui est ressenti et sublimé comme un tout et qui, en tant que tel, à sa vie et son "esprit" propres » (Schumpeter [1927] 1972, p. 162).

Une classe sociale est donc pour Schumpeter, une entité autonome qui engendre des croyances *collectives* (et non l'inverse). C'est pourquoi Schumpeter n'hésite pas à parler de « personnalité de classe » et à évoquer la convergence de la vision du monde des membres d'une même classe sociale (p. 162). L'intérêt de classe présent chez chacun des membres de cette classe constitue donc un déterminant social autonome distinct des volontés libres des agents (Schumpeter [1927] 1972, p. 165).

En résumé, la conception des croyances développée par Schumpeter est extrêmement différente de celle de von Mises et Hayek. D'un côté, Schumpeter avance l'idée que toute action économique comporte à la fois des motivations individuelles mais aussi des déterminants sociaux autonomes. Il se distingue donc clairement de l'individualisme subjectiviste de Hayek et von Mises. D'un autre côté, Schumpeter admet l'existence de croyances collectives, propres à chaque classe sociale ; c'est là l'occasion d'une nouvelle divergence puisque ni Hayek ni von Mises n'ont jamais admis cette notion, s'en tenant à celle de croyances individuelles partagées. En revanche, on retrouve chez Schumpeter, l'idée autrichienne de la diffusion des croyances par innovation / imitation mais à la différence de Hayek par exemple, son introduction n'a pas pour objet de justifier ici l'existence d'une tendance naturelle de l'économie à converger vers un équilibre unique : on connaît sur ce point la complexité de la dynamique schumpéterienne de court terme comme de long terme et la place qu'elle accorde au rôle de la sociologie économique (cf. par exemple, les articles

consacrés à cette dynamique in Arena et Dangel-Hagnauer [2002]).

C'est là qu'apparaissent probablement les limites de l'approche de Schumpeter. Si l'éclectisme de l'auteur lui permet en effet de proposer une conception de l'évolution économique plus pertinente du point de vue de sa portée empirique, il manque aussi un certain nombre d'insuffisances. Celle que nous soulignerons ici est l'absence d'une véritable explication économique de la formation des croyances collectives. Dans l'esprit de Schumpeter, cette explication relève en effet essentiellement de la sociologie économique mais celle-ci saurait répondre aux questions que se pose l'économiste dans le contexte. Or, cette absence de solution est bien l'indice du fait qu'il n'existe pas chez cet auteur d'analyse économique satisfaisante des modes d'interaction sociale.

Remarques conclusives

Les développements précédents montrent d'abord la forte diversité des approches du problème des croyances en économie au sein même de la tradition autrichienne. Bien que ce résultat ne soit pas entièrement surprenant pour un lecteur familier de l'histoire de la pensée économique, il présente le mérite de mettre cependant en évidence trois solutions-types. Celle de von Mises consiste à refuser toute forme de croyances sociale ou collective et à interpréter les processus de coordination à travers le mécanisme de partage de croyances individuelles. Celle de Hayek admet l'existence d'une forme sociale de connaissance, supérieure et différente de la somme des connaissances individuelles, mais elle exclut que cette connaissance puisse être appropriée par un individu ou un groupe d'individus ; la « connaissance de la société » n'est donc ici qu'un référent analytique nécessaire. La solution de Schumpeter, enfin, admet également la possibilité de croyances collectives et développe, en outre, la thèse selon laquelle ces croyances exercent leurs effets sur les actions des

individus aussi bien que des groupes d'individus.

La tradition autrichienne offre ainsi un panorama significatif – bien que non exhaustif – des points de vue possibles et illustre, par là même, l'importance du problème posé. Dans cette perspective, il est frappant de constater combien des questions qui paraissent nouvelles à beaucoup d'économistes contemporains semblaient naturelles à des économistes qui, à leur époque, refusaient l'éventualité d'un divorce entre leur discipline et les autres sciences sociales.

Bibliographie

ARENA R. [1998], "Equilibrium and knowledge in Hayek's economics", contribution au colloque "Economics and Knowledge", Université de Turin, à paraître in S. Rizzello (ed.), *Cognitivism in Economics*, Londres : Routledge.

ARENA R. [1999], « Hayek et l'équilibre économique : une autre interprétation », *Revue d'Economie Politique*, 109 (6).

ARENA R., DANGEL-HAGNAUER C. (eds.) [2002], *The Contribution of Joseph Schumpeter to Economics: Economic development and institutional change*, Londres : Routledge.

ARENA R., GLORIA-PALERMO S. [2001], "Evolutionary themes in the Austrian Tradition: Menger, Wieser and Schumpeter on Institutions and Rationality", in Pierre Garrouste & Stavros Ioannides(Editors), *Evolution and Path Dependence in Economic Ideas: Past and*

Present, Aldershot : Edward Elgar.

BIRNER J. [1999], “The surprising place of cognitive psychology in the work of F.A.

Hayek”, *History of Economic Ideas*, 7(1-2), pp. 43-84.

BÖHM-BAWERK E. von [1914], “Macht oder ökonomisches Gesetz”, in *Zeitschrift für*

Volkswirtschaft, Socialpolitik und Verwaltung, 23.

DONZELLI [1983], “Schumpeter e la teoria economica neoclassica“, *Ricerche Economiche*,

XXXVII, 4, pp. 634-90.

FLEETWOOD S. [1997], “ Hayek III: The Necessity of Social Rules of Conduct ”, in

Stephen Frowen (éd.), *Hayek: the Economist and Social Philosopher -- A Critical Retrospect*, New York: St. Martin's Press, London: Macmillian.

GARROUSTE P. [1999], “La firme ‘hayekienne’ entre institution et organisation”, *Revue*

d’Economie Politique, 109 (6), pp. 885-902.

HAYEK F. A. [1935], *Collectivist Economic Planning: Critical Studies on the Possibilities of*

Socialism. Londres : G. Routledge & Sons.

HAYEK F. A. [1945], “The Use of Knowledge in Society”, *American Economic Review*,

XXXV (5), pp. 519-30.

HAYEK F. A. [1952/2001], *L’Ordre Sensoriel : une enquête sur les fondements de la*

psychologie théorique. Traduction française de Philippe R. Mach, CNRS Editions.

HAYEK F. A. [1953], *Scientisme et Sciences Sociales*, Paris : Payot. Traduction française partielle de *The Counter-Revolution of Science: Studies on the Abuse of Reason*, Glencoe, Illinois: The Free Press, 1952.

HAYEK F. A. [1960], *The Constitution of Liberty*, Chicago: University of Chicago Press.

HAYEK F. A. [1967], *Studies in Philosophy, Politics and Economics*, Chicago: University of Chicago Press.

HAYEK F. A. [1978], “The Primacy of the Abstract”, in *New Studies in Philosophy, Politics, Economics, and the History of Ideas*, London: Routledge and Kegan Paul.

HAYEK F. A. [1980], *Droit, Législation et Liberté*, Paris : Presses Universitaires de France.

HAYEK F. A. [1988], *The Fatal Conceit*, Londres : Routledge.

IOANNIDES S. [1999], “The Market, the Firm, and Entrepreneurial Leadership: Some Hayekian Insights”, *Revue d’Economie Politique*, 109 (6).

SCHUMPETER J. A. [(1919) 1951], “Zur Soziologie der Imperialismen”, *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik*, vol. 46, p. 1-39. Traduction anglaise : “The sociology of imperialism”, in J. A. Schumpeter (1951).

SCHUMPETER J. A. [(1927) 1951], “Die sozialen Klassen im ethnisch homogen Milieu”,

Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, vol. 57, p. 1-67. Traduction anglaise :
“Social classes in an ethnically homogenous environment”, in J. A. Schumpeter (1951).

SCHUMPETER J. A. [(1927) 1972], « Les classes sociales en milieu ethnique homogène »,
in *Impérialisme et Classes Sociales*, Paris : Champ-Flammarion.

SCHUMPETER J. A. [1934], *Theory of Economic Development*, Cambridge, Mass.: Harvard
University Press.

SCHUMPETER J. A. [1935], *Théorie de l'évolution économique*, Paris : Dalloz.

SCHUMPETER J. A. [1939], *Business Cycles*, 2 volumes, New York : McGraw-Hill.

SCHUMPETER J. A. [1951], *Imperialism and Social Classes* (édité par P. Sweezy), New
York : Augustus M. Kelley.

VANBERG V. [1986], “Spontaneous Market Order and Social Rules: A Critical Examination
of F. A. Hayek’s Theory of Cultural Evolution”, *Economics and Philosophy* 2, pp. 75-100.

VON MISES L. [(1912/1924) 1981], *The Theory of Money and Credit*, Indianapolis:
LibertyClassics.

VON MISES L. [(1949) 1985], *L'action humaine : Traité d'économie*, Paris : Presses
Universitaires de France.

VON MISES L. [(1962) 1978], *The Ultimate Foundations of Economic Science*, Kansas

City: Sheed Andrews & Mc Meel, 2^{ème} édition.