HAL
open science

Comportements d'agents, interaction sociale et processus économiques : le cas de la tradition théorique autrichienne

Abdelaziz Berkane

To cite this version:

Abdelaziz Berkane. Comportements d'agents, interaction sociale et processus économiques : le cas de la tradition théorique autrichienne. Economies et finances. Université Nice Sophia Antipolis, 2005. Français. NNT : . tel-00167306

HAL Id: tel-00167306

https://theses.hal.science/tel-00167306v1

Submitted on 18 Aug 2007

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.

UNIVERSITE DE NICE SOPHIA-ANTIPOLIS

U.F.R DE DROIT ET DES SCIENCES ECONOMIQUES

COMPORTEMENTS D'AGENTS, INTERACTION SOCIALE ET PROCESSUS ÉCONOMIQUES : LE CAS DE LA TRADITION THÉORIQUE AUTRICHIENNE

Thèse

Pour le Doctorat de Sciences Economiques

Présentée par :

Abdelaziz BERKANE

Sous la direction de
Monsieur le Professeur

Richard ARENA

JURY

M.Richard ARENA
Professeur à l'Université de Nice Sophia-Antipolis
M.Philippe DULBECCO
Professeur à l'Université d'Auvergne Clermont Ferrand I
M.Pierre GARROUSTE
Professeur à l'Université de Lyon II
M.André LEGRIS
Maître de Conférences à l'Université de Nice Sophia-Antipolis
M.Pier Luigi PORTA
Professeur à l'Université de Milan (Bicocca)
M.Jacques RAVIX
Professeur à l'Université de Nice Sophia-Antipolis

DECEMBRE 2005

Je tiens à remercier toutes les personnes qui, d'une manière ou d'une autre, ont permis la réalisation de ce travail.

A mes filles Lilia et Inès…à Sophie pour sa patience.

L’Université n’entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses. Ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

SOMMAIRE

PARTIE I : L'HETEROGENEITE DES AGENTS ECONOMIQUES

CHAPITRE 1 - LA TRADITION AUTRICHIENNE FACE A L'ANALYSE ECONOMIQUE CONTEMPORAINE

1.1. Tradition autrichienne et théorie de la connaissance

1.2. Conception de l'individu et Subjectivisme

1.3. La rationalité économique standard en question

1.4. Des individus hétérogènes

CHAPITRE 2 – L'ORIGINALITE DE LA TRADITION AUTRICHIENNE

2.1. Le temps

2.2. L'incertitude

2.3. Les interactions sociales

PARTIE II : DE L'HETEROGENEITE A UN ESSAI DE TYPOLOGIE DES COMPORTEMENTS ECONOMIQUES

CHAPITRE 3 - INNOVATEURS ET SUIVEURS

3.1. Hétérogénéité des agents et interaction sociale

3.2. Une triade comportementale

CHAPITRE 4 - DEUX FORMES TYPIQUES DE RATIONALITE ECONOMIQUE

4.1. L'analyse du changement institutionnel au sein de la tradition autrichienne

4.2. Rationalité imitatrice et rationalité innovatrice

PARTIE III : CREATION ET DIFFUSION DES INNOVATIONS TECHNOLOGIQUES

CHAPITRE 5 - LE PROCESSUS D'INNOVATION ET LA PROBLEMATIQUE DE L'EMERGENCE DE LA NOUVEAUTE

5.1. Les limites d'une approche du processus d'innovation fondée sur la sélection

5.2. Le rôle de l'intentionnalité dans le processus d'innovation

CHAPITRE 6 - LA DIFFUSION DES INNOVATIONS : UN PROCESSUS D'INTERACTIONS SOCIALES

6.1. La portée d'une approche fondée sur la connaissance

6.2. Innovation et externalités d'adoption

Introduction générale

Des événements majeurs comme l'effondrement des économies à planification centralisée ou l'approfondissement de la construction européenne, ont marqué la fin du siècle dernier. Ce contexte a permis l'émergence de nouveaux marchés, de nouvelles institutions politiques et de nouvelles technologies. Ces phénomènes d'émergence institutionnelle, au sens large, ne sont pas nécessairement liés, mais ils s'inscrivent dans une même période historique et répondent à une dynamique réelle qui interroge l'analyse économique.

1. Emergence des institutions et coordination économique

De façon générale, les conditions du changement institutionnel sont l'objet de débats économiques et politiques actuels substantiels aussi bien au niveau national qu'international. L'une des raisons de ces débats tient au fait que ces changements sont étroitement liés à la question de la coordination économique. En effet, les réflexions relatives à la « gouvernance » de l'économie mondiale, à la nécessité de la mise en place de règles prudentielles sur les marchés financiers ou encore aux problèmes institutionnels posés par l'élargissement de l'Union Européenne, illustrent les enjeux à la fois pratiques et théoriques liés à la mise en place d'institutions permettant d'assurer une meilleure coordination des agents et une régulation efficace du système économique.

Sur le plan de l'analyse économique, cette mise en place conduit à mener une réflexion sur la notion d'institution, qui n'est pas toujours aisément mobilisable sur le plan analytique du fait de son caractère polymorphe. Dans la mesure où il s'agit d'établir de façon cohérente et satisfaisante l'articulation entre la problématique de la coordination et le processus d'émergence des institutions, il paraît pertinent de définir les institutions économiques comme regroupant deux catégories. D'une part, des institutions informelles, auxquelles peuvent être assimilées des régularités comportementales, définissant la manière dont les agents choisissent des règles sociales pour agir dans les organisations ou sur les marchés. D'autre part, certains types de gouvernance entrepreneuriale, de leadership ou de technologies : c'est-à-dire des institutions économiques plus formelles, constituant l'objet de ce que Schumpeter appelait la « *science de l'organisation* », à savoir « *la science des formes étatiques, mais aussi les formes juridiques et les principales relations et structures sociales et, enfin, la science de l'organisation économique, c'est-à-dire : d'une part, la division du travail et d'autre part, la formation de cartels, d'associations professionnelles, etc.* » (J.Schumpeter, 1908, p 133)[1].

[1] J.Schumpeter(1908) : « Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalokonomie », Munich, Duncker and Humblot

En retenant cette définition, il faut reconnaître que même si le rôle des arrangements ou des dispositifs institutionnels dans la réalisation de la coordination économique est aujourd'hui reconnu par la plupart des approches économiques, cette articulation demeure, sur le plan théorique, relativement partielle ou superficielle. Cela peut s'expliquer par le fait que ce phénomène d'émergence des institutions ne fait par partie du champ de questionnement « traditionnel » de l'économiste qui s'intéresse plus couramment au phénomène de la croissance, des cycles d'affaires ou de l'inflation. Une autre explication, d'ordre plus méthodologique, tient au fait que le traitement de cette question suppose de lier l'Economique aux phénomènes institutionnels et sociaux : en effet, il paraît difficile de comprendre, par exemple, l'émergence des nouvelles technologies de la communication et de l'information (NTCI), en se limitant à leur aspect purement technique et sans comprendre les changements dans les modes d'organisation des entreprises, l'évolution dans le contenu du travail ou la transformation des usages sociaux, liés à ces technologies[1].

Pendant très longtemps, l'approche économique la plus courante a été de considérer les institutions comme une donnée, la tradition de l'équilibre général étant relativement typique de ce point de vue. Pourtant, depuis environ une vingtaine d'années, notamment sous l'impact de la théorie des jeux, de nombreuses tentatives de création d'une économie des institutions ont vu le jour : ces tentatives se rejoignent sur l'idée selon laquelle ce que l'analyse économique courante considérait donc comme des « données » (les préférences, les dotations ou les techniques de production, par exemple), deviennent pour l'économiste des variables doit il doit aussi expliquer l'émergence et l'évolution. Cette exigence est liée au fait que l'hypothèse d'exogénéité des institutions, en tant que règles et normes de comportement individuel, pose, outre le problème de l'origine des institutions, celui de leur légitimité. Or cette légitimité est nécessaire pour que les individus acceptent d'adhérer à des règles « collectives » ou « sociales », règles favorisant la coordination de leurs comportements : en suivant B.Walliser (2002)[2], le « problème de la naturalisation » interroge le mécanisme par

---

[1] « *[…] Le travail[…] devient plus abstrait, plus interactif […]. L'entreprise ne fait plus seulement appel à un savoir-faire technique, mais recherche aussi des savoir-faire sociaux, relationnels et comportementaux […]. Les repères traditionnels de temps et d'espace de travail sont bouleversés, les situations de travail sont de plus en plus diversifiées et les salariés doivent en permanence s'adapter et innover. […]* » (O.Marchand, 2002, « Plein emploi, l'improbable retour », Gallimard, p 31). A propos de ces NTCI, J.Gadrey (2001, p 98) note : « *Ces innovations vont produire des effets multiples, en termes de marchés, d'organisation du travail, de communication, de soutien à des projets en réseau, tant dans la sphère concurrentielle que dans la sphère publique ou privée, associative et politique. C'est donc un enjeu très ouvert, plus social que technique […]* » (« Nouvelle Economie, nouveau mythe ? », Flammarion).

[2] B.Walliser (2002) : « Rationalité, Evolution et Genèse des Institutions », Ecole Nationale des Ponts et Chaussées, Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales, Octobre.

lequel les agents apprennent à considérer une régularité observable comme une entité indépendante et se déterminent par rapport à cette entité plutôt que par rapport aux actions des autres. Si l'institution a une fonction coordinatrice, cela implique qu'elle soit déterminée de façon endogène, les comportements individuels des agents participant à l'élaboration « collective » de telles règles de coordination. Or, il est possible de considérer deux approches de cette nécessaire « endogénéisation » des institutions (B.Walliser, 2002), c'est-à-dire conçues comme le résultat des actions individuelles.

Une première approche, qui présente des limites, consiste à envisager la création d'une institution comme ***la conséquence consciente et volontaire*** des actions des agents : « *Il peut s'agir de son établissement par un planificateur omniscient et omnipotent ayant le pouvoir d'en décider. Il peut s'agir aussi d'un contrat établi entre les acteurs au terme d'une négociation multilatérale. C'est ainsi que de nouveaux marchés financiers ont été mis en place de toute pièce par les autorités boursières ou que de nouvelles procédures d'enchères sont négociées. Cependant, cette vision des choses est insatisfaisante pour deux raisons majeures. Elle suppose que l'on dispose d'un ensemble préétabli d'institutions entre lesquelles il s'agit d'opter, que les effets de ces institutions sur les agents concernés puissent être prévus et que des préférences sur ces effets puissent être exprimées. Elle nécessite l'existence de métas-institutions capables de faire respecter son application par des mécanismes d'incitations-sanctions. En effet, une institution créée volontairement peut être socialement optimale (elle induit une situation qui ne peut être améliorée pour tous les agents), mais elle n'est pas pour autant individuellement optimale (certains agents améliorent leur situation en ne la respectant pas* » (B.Walliser, 2002, p 3).

Dés lors, une seconde approche, plus satisfaisante, consiste à analyser l'institution comme ***un résultat spontané***, c'est-à-dire comme émergeant non intentionnellement des interactions des comportements individuels : ainsi, l'institution peut être étudiée à travers ses effets sur les agents économiques et non comme une entité autonome potentiellement existante (B.Walliser, 2002). En conséquence, nous nous intéressons à l'émergence, pour reprendre C.Menger, non pas des institutions économiques « pragmatiques », mais « organiques » : « *Des institutions dont l'émergence s'avère ne pas être le résultat d'une intention consciemment orientée vers ce but, c'est-à-dire, le résultat d'un accord des membres de la société ou d'une législation positive. Elles se présentent à nous, plutôt comme des produits naturels, comme les résultats inattendus du développement historique* » (1883, p 130).

La portée de l'analyse économique en ce qui concerne cette question de l'émergence spontanée des institutions et son articulation à la problématique de la coordination, apparaît

étroitement liée, comme nous allons le montrer, à la façon dont vont être conceptualisés les comportements individuels et la rationalité qui les sous-tend.

2. Conception de l'individu et rationalité

La rationalité « optimisatrice », qui fonde l'analyse des comportements individuels dans le cadre de l'économie « standard », selon la définition de J.Lesourne (et al, 2002)[1], est un concept pertinent tant que l'on demeure dans un cadre d'analyse qui appréhende par exemple le marché ou les technologies, comme des entités constituées. Il l'est moins si l'on pense leur émergence : fondamentalement, parce que cette rationalité conduit à une conceptualisation des comportements individuels qui débouche sur une homogénéité des agents économiques.

En effet, lorsque l'on s'intéresse à l'émergence spontanée des institutions, on remarque, dans ce processus, outre le poids de la rationalité et de l'intentionnalité des comportements, la nécessité d'envisager une hétérogénéité minimale des agents permettant d'intégrer analytiquement le thème de l'apprentissage.

Dans le cadre de notre questionnement, l'enjeu essentiel que pose la conception de la rationalité économique, est celui d'envisager analytiquement les conséquences involontaires de comportements individuels intentionnels, ou, plus généralement, la prise en compte des interactions sociales.

En effet**,** il faut en particulier supposer une forme de rationalité des comportements individuels qui permette d'envisager des procédures d'apprentissage « collectif », dans le sens d'apprentissage interpersonnel. En effet, si des interactions des comportements individuels doit émerger une conséquence non intentionnelle, donc « nouvelle » par rapport à l'état initial, il faut considérer que celles-ci aient permis des procédures de « découverte » et d'apprentissage par les individus.

Cet apprentissage suppose de concevoir une hétérogénéité minimale des agents économiques, dans la mesure où il paraît difficile pour un individu d'apprendre en interagissant avec des individus qui lui sont identiques. Si les agents économiques apprennent de leurs interactions,

---

[1] « *La notion de « paradigme standard » ne fait pas l'unanimité des économistes […]. Il est vrai que cette notion d'orthodoxie est le plus souvent mise en avant par des économistes qui cherchent à se démarquer de la « science normale ». Pour cette raison, ce concept se trouve doté d'une forte charge critique qui le rend suspect aux yeux des économistes « orthodoxes ».[…]On ne peut réduire[cette notion] à un ou deux concepts sans la caricaturer. Il nous semble cependant possible de dégager ce qu'on pourrait appeler une « manière orthodoxe » d'aborder les questions microéconomiques. Cette manière se définit, d'une part, par un recours systématique à la rationalité optimisatrice et à l'équilibre et, d'autre part, par une théorie de l'ordre marchand dominée par l'hypothèse d'efficience des marchés. C'est au travers de ce triptyque (rationalité optimisatrice, équilibre, efficience) que nous définirons le paradigme standard* » (J.Lesourne et al, 2002, p 2).

cela signifie que ces dernières permettent l'acquisition et la diffusion interindividuelle de connaissances : d'où la nécessité d'éclairer le processus, et le résultat de ce processus, par lequel les agents économiques parviennent à échanger de la connaissance.
La prise en compte des effets de l'interaction sociale dans les processus économiques, suppose pour l'analyse économique d'intégrer, dans la conceptualisation des comportements individuels, deux dimensions : l'apprentissage et l'hétérogénéité des agents économiques qui en est la condition.

2.1. Cognition et apprentissage

L'apprentissage est un thème de recherche essentiel en économie depuis quelques années. Selon P.Garrouste, cet intérêt découle d'une insatisfaction à maintenir, sans la fonder, l'hypothèse de rationalité parfaite : « *En effet, si l'on fait l'hypothèse que les individus apprennent de leurs expériences, au contact des autres (et plus généralement de leur environnement), leurs interactions avec les autres peuvent devenir un élément essentiel de l'acquisition de connaissances nouvelles* » (1999 b, p 138). L'analyse de ce processus d'apprentissage suppose d'une part, de distinguer les notions d'information et de connaissance, et d'autre part, une approche du temps conçu dans sa durée de sorte que son passage soit analysé comme entraînant une modification des connaissances individuelles.

2.1.1. Information et connaissance

Comme le souligne D.Foray (2000, p 9), en assimilant jusqu'à une époque très récente, connaissance et information, la science économique a laissé aux autres sciences sociales, avant d'être elle-même l'objet d'un « *tournant cognitif* » (A.Orlean, 2002)[1], les thèmes d'apprentissage et de cognition, qui apparaissent pourtant centraux pour l'analyse des économies modernes fondées sur la connaissance.
A la différence de celle de connaissance, qui peut être caractérisée par sa dimension subjective et interprétative, la notion d'information est par définition homogénéisante. Ainsi, le processus d'interaction, dans le cadre de la problématique de l'équilibre général, qui sous-tend l'approche économique usuelle, est très centralisé dans la mesure où l'on considère

[1] A.Orlean (2002) : « Le tournant cognitif en économie », *Revue d'Economie Politique*, 112 (5), p 717-738

implicitement, un ensemble d'agents décentralisés qui interagissent par le seul biais d'une information centralisée, le système de prix, identique pour tous.

De nouvelles voies de recherche tendent à dépasser cette vision, en considérant que, d'une part, les informations ne sont pas distribuées de façon homogène, ce qui revient à poser la question de l'hétérogénéité et de la dispersion des connaissances individuelles, et d'autre part, qu'il est difficile de réduire l'information à « *un ensemble de données formatées et structurées, d'une certaine façon inertes ou inactives, ne pouvant par elles-mêmes engendrer de nouvelles informations* » (D.Foray, 2000, p 9) : dans la mesure où les informations reçues sont l'objet de processus interprétatifs de la part des agents, ces processus maintiennent un degré d'incertitude même si les agents sont parfaitement rationnels.

Ainsi, il est nécessaire de distinguer l'information de la connaissance : « *[…] Les économistes assimilent, en général, structure d'information et connaissance. Lorsqu'ils distinguent ces deux notions, ils opposent le plus souvent l'information conçue comme un flux à la connaissance envisagée comme un stock. […] A l'encontre de [cette] conception... […] un certain nombre de travaux ont mis en évidence le fait que la connaissance avait un caractère structurel […]. L'idée sous-jacente est de considérer que les informations, pour un individu, ne sont pas des données pour lui, mais ont une signification déterminée par leur « place » dans un système de classification* » (P.Garrouste, 1999 b, p 145-146).

Dans cette perspective, la prise en compte du rôle de l'apprentissage dans la détermination du comportement économique, suppose de s'intéresser à la façon dont les agents acquièrent des connaissances par leurs interactions, en considérant la spécificité des connaissances individuelles puisque celles-ci sont liées à des processus d'interprétation. Il apparaît alors important de considérer cette dimension subjective de la rationalité, en cernant ses modalités d'apprentissage et non se représenter ce concept exclusivement comme un moyen, comme un « instrument » dans le processus décisionnel. Envisager une rationalité subjective qui résulte d'un apprentissage social n'est pas contradictoire, si l'on définit cet apprentissage social dans le sens d'apprentissage interindividuel de règles sociales, chaque agent tirant du social, selon sa subjectivité, ce qu'il a besoin de savoir.

L'analyse économique est ainsi marquée, transformation relativement récente dans la discipline, par ce « tournant cognitif » : il s'agit de s'interroger sur les modalités de jugement que l'acteur porte sur son environnement (dont les actions des autres) et non plus seulement sur une situation objective.

En effet, la conceptualisation de la coordination économique dans le cadre de la problématique de la théorie de l'équilibre général, implique que les objets marchands sont

avec les prix, les seuls éléments pertinents de la situation à laquelle sont confrontés les agents (L.Thévenot, 1995). Ainsi, si l' « homo economicus » n'est pas omniscient, il peut être considéré comme quasi omniscient, dans la mesure où il dispose de toutes les données pertinentes pour effectuer ses choix. Ces données sont objectives, l'information, conçue comme un ensemble de connaissances codifiées, reçue par les acteurs à travers les prix, sert de base commune d'évaluation. Pourtant, en citant L.Thévenot, « *[…] si la notion de rationalité correspond à une manière d'envisager la façon dont l'acteur saisit son environnement, elle doit être située dans un éventail plus large de modalités de jugement et […] non plus limitée à une capacité de calcul* » (1995, p 150-181).

Ce jugement est appréhendé, selon les perspectives privilégiées, en termes d'anticipations, de référence à un savoir commun ou à des croyances partagées. Ces approches ont en commun de reconnaître les limites de la connaissance de l'acteur sur son environnement. Comme l'agent ne dispose plus d'un environnement objectivable, il doit inclure dans son jugement sur la situation, les intentions supposées des autres agents, « *la rationalité [s'alourdissant] alors d'hypothèses sur le savoir commun* » (ibid., p 171). Ainsi, dans le cadre standard de la théorie des jeux, le calcul de chacun prévoit une diversité de décisions possibles de la part des autres acteurs. L'introduction de la notion de savoir commun (« common knowledge ») a pour objectif de maintenir la possibilité d'un calcul rationnel dans une interaction stratégique où les jugements ne peuvent plus converger sur un environnement d'objets et s'ajuster aux valeurs de ces objets, mais se croisent dans une interrogation sur les intentions mutuelles.

Pourtant, le cadre analytique usuel de la théorie des jeux ne permet pas de saisir, de manière satisfaisante, le processus d'émergence des régularités comportementales qui guident les agents impliqués dans l'interaction : « *La conceptualisation d'un savoir commun comme empilement de savoirs mutuels croisés est conçue pour traiter des représentations communes à partir de croyances strictement individuelles. […] Cette théorie [des jeux] enrichit l'analyse antérieure en considérant un acteur qui se préoccupe de la façon dont d'autres personnes agissent [...]. [Pourtant], on saisit mal la formation de nouveaux repères, de nouveaux savoirs collectifs, dés que l'on réduit l'action à la décision, opération corrélative de celle qui confond le jugement de l'action avec un calcul sur un espace de stratégies* » (ibid., p171-173).

L'étude du processus d'émergence spontanée des institutions suppose ainsi un cadre d'analyse qui permet d'appréhender les interactions des actions individuelles et leurs effets, ces interactions permettant des procédures d'apprentissage, difficilement envisageables dans le

cadre de la théorie économique usuelle qui, en assimilant information et connaissance, saisit mal la dimension subjective et interprétative des comportements individuels.

Cette dimension subjective fait que la question de la coordination des actions individuelles devient centrale, puisque étroitement liée à l'éclairage du processus par lequel les agents, impliqués dans l'interaction, parviennent à partager certaines connaissances : en effet, la convergence de comportements individuels basés sur des connaissances hétérogènes, ne peut résulter que de l'émergence, et de l'adhésion des individus à celle-ci, d'une forme de connaissance que l'on pourrait qualifier, à ce stade, de « collective », « sociale » ou « partagée », selon son degré d'autonomie, et dont il faut alors questionner la nature et le processus d'émergence, connaissance qui dépasserait en quelque sorte les subjectivités individuelles[1].

Admettre que la coordination des actions individuelles résulte d'un ajustement des comportements, et que cet ajustement n'est pas spontané puisque lié à un processus d'apprentissage, implique de concevoir analytiquement que le passage du temps puisse modifier les connaissances individuelles.

2.1.2.Temps et incertitude

Même si l'analyse économique a de plus en plus le souci de prendre en compte la dimension temporelle des phénomènes économiques, l'approche la plus courante, structurée par la problématique de l'équilibre général, retient une conception du temps, cohérente avec cette problématique mais qui fait qu'il est « neutre » dans le sens où son passage n'est pas source d'apprentissage. La théorie économique courante adopte une approche du temps que l'on qualifie le plus souvent de statique et objective, lorsqu'il s'agit d'en montrer l'aspect réducteur : statique dans le sens où le passage du temps ne modifie pas fondamentalement les connaissances des agents, et objective dans la mesure où le temps n'est pas différentiable, et donc perçu de la même façon par tous les agents économiques.

Pourtant, les processus d'interactions entre les agents ne peuvent s'exprimer que dans une symétrie entre le temps et le changement : le temps doit être considéré dans sa durée, son écoulement façonnant les dispositions cognitives des agents impliqués dans l'interaction.

---

[1] Cette règle comportementale « collective » est posée comme un préalable dans le cadre standard de la théorie des jeux (l'hypothèse de « connaissance commune » tend à « canaliser » les comportements individuels) ; le processus d'émergence de la règle elle-même n'est pas explicité.

Concevoir que le passage du temps permet des procédures d'apprentissage par les agents, est essentiel pour envisager analytiquement les effets d'interactions des comportements individuels : ainsi, il est par exemple possible d'envisager que des agents, s'inscrivant dans des temporalités différentes et donc développant des modèles mentaux différents, puissent apprendre de leurs interactions.

Si le temps est considéré comme vecteur de changement, de « nouveauté », le cadre d'action des agents économiques est radicalement incertain, cette incertitude ne pouvant être ramenée, comme dans l'approche économique courante, à un simple risque probabilisable[1], puisque chaque action devient unique du fait de l'irréversibilité du temps.

En effet, on peut considérer que l'environnement de l'agent comporte deux éléments : les facteurs exogènes (les « états du monde »), indépendants des actions individuelles, et l'environnement stratégique, c'est-à-dire l'incertitude quant aux comportements des autres agents. Dans le cadre de la théorie de l'équilibre général, en ce qui concerne le premier élément, on admet que les agents ne connaissent pas quels états du monde se réaliseront, mais cette incertitude est limitée car on suppose qu'ils connaissent à l'avance tous les états du monde possibles auxquels ils affectent des probabilités (B.Guerrien, 1999). En ce qui concerne l'incertitude stratégique, elle n'est pas réellement prise en compte, car du fait du caractère très centralisé du processus de coordination, on considère que les agents agissent de façon autonome : les agents prennent les prix affichés comme des données, c'est-à-dire indépendants de leurs propres actions et de leurs interactions avec les autres.

La réelle prise en compte des processus d'interactions des comportements individuels et de leurs effets, qui permet d'articuler les processus d'émergence des institutions et de coordination économique, nécessite que l'analyse économique offre un espace plus important pour l'étude de l'apprentissage. La rationalité qui fonde les comportements économiques individuels intègre cet apprentissage si l'on saisit la dimension subjective de cette rationalité, en spécifiant la caractéristique interprétative de la connaissance par rapport à l'information et en adoptant une conception du temps comme permettant cet apprentissage.

La prise en compte, sur le plan analytique, de l'apprentissage implique une hétérogénéité minimale des agents économiques.

---

[1] Lorsque la théorie économique usuelle considère que les agents ont une information imparfaite, elle suppose que ceux-ci ont la capacité de donner une probabilité à chaque événement. Ainsi, dans le cadre des anticipations

2.2. Subjectivisme et hétérogénéité des agents

La rationalité économique usuelle, dans le cadre de notre questionnement, pose la question de l'hétérogénéité, si l'on prend en compte en particulier deux dimensions méthodologiques : la formalisation/quantification et l'universalisme.

En ce qui concerne la première dimension, la formalisation et la quantification des phénomènes économiques posent un problème lorsqu'il s'agit de saisir des phénomènes plus subjectifs et cognitifs ou les effets du passage du temps.

L'approche traditionnelle de la rationalité économique revient à transformer la rationalité des individus en comportement de maximisation des gains. Cette généralisation des comportements individuels par leur association à des mobiles de maximisation, fait de phénomènes subjectifs (les mobiles du comportement) des phénomènes objectifs, plus aisément modélisables (J.P.Chambon, 1996). Cette approche ne permet pas analytiquement de concevoir également des objectifs non quantifiables, car non matériels, dans les décisions individuelles, objectifs qui fondent la subjectivité et l'hétérogénéité des agents économiques. La pertinence de cette critique doit être appréciée à la lumière de ce qu'écrit F.Hayek (1953) : si dans les sciences dures on met en relation des quantités brutes, les sciences sociales, pour Hayek, raisonnent non pas sur les quantités, mais sur les représentations de ces quantités. En effet, selon cet auteur, les données en sciences sociales ont un caractère subjectif : « *La plupart des objets de l'action humaine ou sociale ne sont pas des « faits objectifs » au sens spécial et étroit où ce terme est utilisé par les sciences et opposé aux « opinions » ; ils ne peuvent en aucune manière se définir en termes physiques. Pour ce qui est des actions humaines, les choses sont ce que les agents qui agissent pensent qu'elles sont* » (p 32). Ainsi, pour Hayek, une « marchandise » ou un « bien économique », la « nourriture » ou la « monnaie » ne peuvent se définir en termes physiques, mais seulement d'après les opinions que les individus émettent à l'égard des choses (ibid., p 40). Le problème de la connaissance illustre fondamentalement, dans l'optique hayekienne, cette complexité de la réalité, réalité non réductible donc à un ensemble de relations quantitatives. Ainsi, dans « Economics and Knowledge » (1937), Hayek met l'accent sur la spécificité de la science économique en tant que science sociale. L'économie doit partir d'un aspect empirique fondamental : la nature diffuse et fragmentaire de la connaissance. L'auteur met également l'accent sur la distinction entre « *connaissance scientifique* » et *« connaissance des circonstances spécifiques de temps*

---

rationnelles, si l'on n'exclut pas que les individus puissent faire des erreurs, on exclut que ces erreurs soient systématiques ou corrélées.

et de lieu » (1945 [1949, p 80]) : l'approche économique habituelle, selon Hayek, tient compte uniquement du premier type de connaissance, omettant la question de l'acquisition, de la diffusion et de l'utilisation des connaissances subjectives et personnelles des agents, connaissances souvent tacites et inconscientes. A la lumière de notre questionnement, ce sont les interactions des comportements qui permettent de rendre socialement disponible ces connaissances diffuses.

A propos de la seconde dimension méthodologique, à savoir la question de l'universalisme des hypothèses posées, la conceptualisation la plus courante de la rationalité économique, en tant que comportement de maximisation, est supposée avoir une validité universelle.

Pourtant, il faut admettre que les définitions de ce concept sont multiples. En effet, la rationalité peut s'entendre uniquement sur les moyens mis en œuvre (rationalité procédurale) ou concerner autant les moyens que les fins poursuivies[1] ; on peut considérer également, en reprenant B.Walliser (1989)[2], que la rationalité a une dimension instrumentale, qui concerne l'adéquation des moyens aux objectifs poursuivis, dimension définissant l'aspect délibératif et logique de la décision, et une dimension cognitive, concernant la qualité des informations disponibles et des anticipations[3].

Cela suggère, si l'on admet les limites de la rationalité individuelle en particulier sur le plan cognitif [4], c'est-à-dire de ce que les agents savent, de considérer plutôt des rationalités, selon les agents ou selon les types de comportements. Dans une situation d'incertitude stratégique par exemple, des façons d'atteindre son intérêt personnel peut passer par d'autres actes que la maximisation, comme suivre des règles comportementales : ainsi, imiter le comportement d'autres individus, peut être, pour certains agents, un détour pour atteindre leurs objectifs[5].

---

[1] Ainsi, J.Schumpeter, en distinguant comportements rationnels et résultats rationnels (1991, p 325), suggère la possibilité que les comportements individuels intentionnels conduisent à des résultats non intentionnels.

[2] B.Walliser (1989) : « Instrumental rationality and cognitive rationality », *Theory and Decision*, 27, p 7-36.

[3] Dans le cadre de la théorie microéconomique traditionnelle, on fait l'hypothèse, en matière de rationalité instrumentale, que l'individu adapte ses moyens à ses objectifs par un processus d'optimisation (le comportement de l'agent est défini de manière substantive, pour reprendre H.Simon) ; en matière de rationalité cognitive, on fait l'hypothèse que l'individu fait des anticipations parfaites. Même dans le cadre de la théorie des anticipations rationnelles ou de la nouvelle microéconomie, on reste dans le cadre de cette rationalité optimisatrice, comme le rappelle P.Cahuc : « *[…] Par rapport à la microéconomie traditionnelle, la nouvelle microéconomie n'a pas fondamentalement modifié la conception de la rationalité. Elle l'a sophistiquée, en l'étendant à des situations stratégiques et informationnelles complexes. Mais ces sophistications sont toujours compatibles avec l'agent maximisateur de la microéconomie traditionnelle*. » (1998, p 108). Par exemple, en théorie des jeux, la coordination des actions s'effectue selon un mécanisme non pleinement explicite, mais conduisant à une situation d'équilibre où chaque acteur a optimisé son comportement, compte tenu de celui des autres.

[4] Ainsi, un agent peut établir des plans (choisir des moyens d'action), en se fondant sur des informations complètement fausses : d'un point de vue instrumental, un tel comportement est rationnel.

[5] « *[…] En économie, le rôle du mimétisme n'a été reconnu que tardivement[….]. L'obstacle central à la prise en compte de l'imitation est venu d'une conception théorique qui identifiait de manière trop exclusive l'individu rationnel au seul individu walrassien, à savoir un individu coupé des autres, parfaitement autonome et n'ayant*

Avec l'imitation, l'innovation peut être analysée comme un autre moyen pour faire face à l'ignorance et à l'incertitude : si elle est créatrice d'incertitude, l'innovation permet également de la réduire si l'on considère qu'elle améliore la connaissance individuelle, favorisant la maîtrise de l'environnement.

On peut s'interroger alors sur les déterminants de ces deux modalités comportementales, et en particulier sur le statut de la rationalité qui les sous-tend par rapport à la conception usuelle de la rationalité du comportement économique. Si l'imitation, en tant que forme de routinisation, définit une rationalité plutôt cognitive, l'innovation apparaît comme une négation plus fondamentale de la rationalité économique. Ainsi, pour Schumpeter, si l'individu moyen est hédoniste, le comportement de l'entrepreneur-innovateur est caractérisé par une forme de rationalité particulière, une « *rationalité énergétique* » (1919, p 114 ; 1942, p 182), dont les mobiles, comme cette « *joie de créer* » (1934, p 93), ne sont pas à priori économiques : pour les économistes, en général, l'agent cherche à accroître son utilité en effectuant des transactions économiques, l'objectif final étant l'amélioration de l'utilité.

Envisager de tels mobiles « non quantifiables » peut permettre d'examiner par exemple la rationalité des comportements d'innovation technologique, celle-ci ne pouvant être ramenée simplement à un profit anticipé : s'agit-il d'une rationalité substantive ? procédurale ? une rationalité d'un autre type ?

Par rapport à la conception purement individualiste de l'approche usuelle du comportement économique, le recours à une approche plus subjectiviste permet d'affirmer l'hétérogénéité des agents quant à la diversité de leurs mobiles d'action et ainsi concevoir un principe de rationalité économique plus large que celui retenu dans le cadre de l'analyse économique la plus courante, en tant que comportement de maximisation.

Ce qui précède nous permet de cerner les principaux enjeux analytiques et méthodologiques liés à notre questionnement. Nous posons l'hypothèse de travail suivante : des interactions des comportements individuels, émergent spontanément des institutions, plus ou moins formelles, qui favorisent la coordination de ces comportements.

---

pas besoin d'autrui pour savoir ce qu'il veut. Dans cette perspective, les liens forts avec le groupe, tout comme l'imitation et les engouements collectifs qui en sont l'expression la plus forte, apparaissent comme relevant du domaine de la pure irrationalité.[…] L'étude[de l'imitation] était laissée au sociologue ou au psychologue social, voire à l'anthropologue, mais pas à l'économiste.[…]. Cependant[….] les progrès dans l'analyse microéconomique des interactions ont peu à peu montré que le mimétisme n'était pas incompatible avec la rationalité, loin de là, même s'il peut conduire, globalement, à des configurations sous-optimales. » (J.Lesourne et al, 2002, p 119-120)

Il s'agit d'expliquer, de manière satisfaisante, la dynamique même du processus qui conduit à ces institutions. L'éclairage de cette dynamique consiste à montrer que la coordination est possible car les interactions des comportements des agents, agents dont il faut admettre l'hétérogénéité des comportements et des connaissances, connaissances subjectives et partielles, autorisent des procédures d'apprentissage interindividuel.

Ainsi, nous posons l'idée que notre questionnement a une dimension cognitive importante qu'il faut saisir, cette dimension signifiant que ce processus d'interactions est basé fondamentalement sur une dynamique de la connaissance. En effet, dans la perspective que nous avons choisie, la problématique de la coordination des comportements individuels pose la question de la compatibilité des subjectivités individuelles. Cette compatibilité suppose de considérer que l'interaction façonne en quelque sorte les dispositions cognitives des agents qui fait que ceux-ci sortent de (ou dépassent) leurs subjectivités. Si les individus acceptent d'abdiquer une partie de cette subjectivité, cela signifie que l'interaction a autorisé l'émergence de nouveauté, de nouvelles connaissances, de nouvelles modalités comportementales qui font, par exemple, que des individus décident tous, majoritairement, dans un contexte d'incertitude, d'imiter une règle qui vient d'être introduite. Pourquoi les agents vont-il agir de manière concertée ou proche de ce qui est concerté ? Une question centrale pour notre étude, est celle du passage de grandeurs subjectives, de délibérations mentales, à des grandeurs collectives ou sociales : le passage de la connaissance individuelle, de la subjectivité, au collectif.

Si l'on considère que l'interaction, en modifiant les connaissances individuelles, permet l'émergence ou la création d'une base de connaissance collective ou commune, qui offre un schème de coordination des comportements, il faut approfondir la manière dont est acquise cette connaissance « partagée » par les agents, son statut par rapport à la connaissance individuelle. Il est vrai que cette question a presque une connotation sociologique, certains auteurs, dans la continuité des réflexions d'E.Durkheim, envisageant l'existence de croyances collectives autonomes. Même si cette question de la réalité de telles croyances ne se pose pas avec la même ampleur en économie, elle se pose au moins dans un cas, celui du marché : par exemple, qu'est ce qui fait qu'à un moment donné, les agents individuels vont raisonner à partir d'une entité collective, comme le « prix du marché » ?

L'émergence de nouveauté, problématique essentielle pour notre étude, est fondamentalement dans cette perspective, un processus endogène, dans la mesure où les agents impliqués dans l'interaction peuvent accroître leur base de connaissance sans informations « extérieures ». Cette endogénéité spécifie le processus d'auto-organisation, auquel nous allons identifier conceptuellement le processus spontané d'émergence institutionnelle, processus qui, dans le cadre de notre étude, peut être en définitive décrit comme comportant deux phases (K.Dopfer, 1997). Une phase initiale, « créatrice », intentionnelle et subjective, concerne les comportements individuels et les hypothèses qui vont porter sur ces comportements : à ce niveau, il faut envisager un concept d'agent économique qui permette de poser l'hétérogénéité des agents et de saisir, par des hypothèses comportementales appropriées, l'émergence de la nouveauté. La seconde phase, disons « macroéconomique » ou « collective », est une phase spontanée ou non intentionnelle, et qui concerne les effets d'interactions des comportements individuels en matière d'émergence d'institutions, comme l'émergence de règles qui vont régir les comportements. Cette seconde phase pose essentiellement la question de la nature et du résultat du processus à travers lequel les agents économiques, impliqués dans l'interaction, parviennent à partager des connaissances, processus dont l'éclairage suppose de questionner l'intersection des subjectivités individuelles.

Si l'on prend en compte ces différentes dimensions, et en admettant les limites des hypothèses comportementales et de rationalité posées par l'approche économique usuelle, il s'agit alors d'examiner la manière la plus satisfaisante de représenter le comportement économique, la rationalité ou l'intentionnalité, lorsque l'on considère le problème de l'émergence des institutions.

3. Une réinterprétation « institutionnaliste » de la tradition théorique autrichienne

En examinant notre questionnement du point de vue de l'histoire de la pensée économique, il apparaît qu'existe chez les auteurs autrichiens potentiellement une approche de l'émergence institutionnelle. L'importance de cette approche a été sous-estimée du fait que l'on a appréhendé la théorie autrichienne comme ayant étudié, essentiellement dans une perspective hayékienne, le marché en tant que processus de découverte, plus que son émergence. La raison de cet oubli relatif vient du fait que l'on n'a pas suffisamment tenu compte du fait que cette théorie autrichienne appartenait à un courant plus large, l'institutionnalisme.

Cet institutionnalisme ne doit pas être entendu comme s'inscrivant dans la tradition de l'Ecole Historique Allemande ou des auteurs institutionnalistes américains, mais dans une perspective plus large. Il est défini comme une approche qui pense la relation entre le changement institutionnel et le changement économique : en effet, l'un des éléments essentiels caractérisant les analyses de C.Menger, F.Wieser, L.Von Mises, J.Schumpeter ou F.Hayek, auteurs, parmi les plus importants, constitutifs de ce qu'il est convenu d'appeler désormais la tradition théorique autrichienne, est l'étude des comportements à travers l'analyse du rapport entre les comportements individuels et les interactions sociales, par le biais des règles et des organisations.

3.1. Le choix des auteurs

Nous nous intéressons à ce corpus théorique car il regroupe des auteurs qui, par rapport à notre questionnement concernant l'émergence spontanée des institutions, présentent une certaine pertinence. Dans cette perspective, nous adoptons une définition relativement large de la tradition théorique autrichienne. On peut en considérer plusieurs générations. La première comprenant C.Menger, E.Von Böhm-Bawerk et F.Von Wieser, correspond au fondateur de cette tradition et ses « continuateurs » directs. Les « *émigrants* » (S.Longuet, 1998, p 14), L.Von Mises, J.A.Schumpeter, F.Von Hayek et L.Lachmann, en constituent la seconde génération. Enfin, la troisième génération correspond aux auteurs autrichiens « contemporains », comme I.Kirzner, M.Rothbard, P.J.Boettke, D.Prychitko.

Même si notre étude accorde une place importante aux deux premières générations, dans la mesure où nous nous inscrivons dans un travail d'histoire de la pensée, nous n'écartons aucun auteur a priori ou nous pouvons en écarter certains sans rejeter l'ensemble de la génération à laquelle ils appartiennent ; notre étude ne porte pas seulement sur la première génération. Ainsi, la dimension « objective » de l'approche de E.Von Böhm-Bawerk (S.Gloria-Palermo, 1999 ; J.L.Ravix, 1997), ne nous intéresse pas dans le contexte de notre étude. Si l'appartenance à la tradition autrichienne de beaucoup d'auteurs cités précédemment est difficilement discutable, il nous faut la justifier pour certains. Ainsi, celle de J.A.Schumpeter, qui a connu Menger et fût l'élève de Böhm-Bawerk et Wieser, peut paraître évidente. En même temps, Schumpeter est parfois présenté comme un auteur de synthèse, dont les analyses mobilisent des aspects walrassiens[1], marxiens et classiques ; il s'agit également d'un auteur

[1] G.M.Hodgson (1997), par exemple, adopte une interprétation néo-walrasienne de Schumpeter.

qui, au regard de la dimension de son œuvre, pourrait constituer à lui tout seul une tradition théorique autonome (d'ailleurs, les auteurs évolutionnistes « néoschumpétériens » se réclament aujourd'hui d'une telle tradition). Pourtant, l'« affiliation » autrichienne de Schumpeter se justifie. En effet, l'interprétation évolutionniste de cet auteur, si elle n'est pas fausse, est réductionniste en ce qu'elle limite sa contribution à l'analyse de la relation entre la concurrence et l'innovation dans une économie de marché. Pourtant, l'examen de ses écrits, et en particulier ses écrits sociologiques, montre que loin d'être évolutionniste, son approche appartient clairement à l'approche institutionnaliste de la théorie économique.

Cette interprétation institutionnaliste plutôt qu'évolutionniste de Schumpeter (R.Arena.et C.Dangel-Hagnauer, 2002) découle de la volonté de cet auteur de construire une théorie générale des relations entre le changement institutionnel (ou organisationnel) et le changement économique. Une telle théorie exige de prendre en compte l'histoire, et Schumpeter répondit à cette exigence en développant une approche caractéristique qui attribue à la sociologie économique, un rôle d'intermédiaire entre l'histoire et l'analyse économique (J.Schumpeter, 1954). De plus, dans l'analyse du développement, Schumpeter accorda une place aux concepts d'auto-organisation (J.Foster, 2000) et de leadership social, mettant ainsi l'accent sur un type de relations entre les individus et la société. Finalement, cet auteur éclaira la nécessité d'une théorie de la dynamique qui mette l'accent sur l'impact réel des institutions sur la dynamique du système économique, incluant les normes sociales et les règles comportementales.

Si les analyses des auteurs envisagés présentent des divergences, il est pourtant possible de tirer des éléments analytiques communs qui permettent de dépasser ces divergences.

Par exemple, s'il n'est pas décliné de la même façon selon les auteurs, le subjectivisme est une caractéristique forte de l'approche autrichienne du comportement économique. Ainsi, si le « subjectivisme radical »[1], en élargissant le subjectivisme aux anticipations et à l'imagination, comporte des limites, il mobilise une conception du temps dont certains aspects, absents dans l'approche économique traditionnelle, peuvent avoir une portée heuristique : ainsi, certains auteurs appartenant à cette composante font référence à G.L.S.Shackle, dont la conception du temps permet d'envisager différents types de rationalité des comportements individuels. Cela justifie que sur cette question du temps, ce dernier auteur puisse présenter une certaine pertinence pour notre questionnement, même si son appartenance à la tradition autrichienne peut être discutée, dans la mesure en particulier où d'autres courants se l'approprient. Nous

[1] P.J.Boettke, L.Lachmann, D.Prychitko, G.O'Driscoll, M.Rizzo, et K.I.Vaughn peuvent être considérés comme des auteurs représentatifs de cette composante autrichienne contemporaine.

pouvons pourtant noter que d'une part, beaucoup d'auteurs autrichiens le considèrent donc comme un auteur de référence, en particulier L.Lachmann, et que d'autre part, Shackle lui-même se réfère à une partie de la tradition autrichienne.

3.2. Un traitement original du concept d'agent économique

Si les auteurs autrichiens mobilisés dans notre étude doivent éclairer le processus d'émergence spontanée des institutions, cela nécessite de mettre en évidence cette dimension « institutionnaliste » caractéristique de leurs analyses. Cet institutionnalisme est entendu comme une approche caractéristique du changement économique, dans la mesure où ce changement est expliqué comme étant lié à des arrangements institutionnels (ou organisationnels) résultant spontanément des interactions des comportements individuels. La prise en compte analytique des interactions sociales et de leurs effets, qui offre une approche potentielle de l'émergence institutionnelle, est basée sur une conceptualisation particulière du comportement économique individuel. En effet, s'*« il ne s'agit pas de donner une unité artificielle au [courant autrichien]* » (S.Longuet, 1998, p 10), la confrontation des analyses proposées permet de caractériser l'originalité de la tradition théorique autrichienne, entendue au sens large, dans le traitement du concept d'agent économique, par deux dimensions méthodologiques. D'une part, cette tradition adopte une position subjectiviste, établissant une hétérogénéité des agents économiques. D'autre part, si les individus n'ont pas le même type de comportement, ils sont également considérés comme agissant dans le cadre d'une véritable incertitude, difficilement probabilisable, hypothèse découlant d'une conception caractéristique du temps dont le passage est analysé comme ayant des effets sur les connaissances individuelles.

Le subjectivisme et le temps permettent de saisir l'analyse des comportements individuels au sein de la tradition autrichienne, de manière opératoire pour notre questionnement. Ces deux éléments sont choisis car ils présentent l'intérêt de pouvoir dépasser les divergences d'analyse, parfois importantes sur certaines questions, entre les auteurs étudiés, et de fournir des éléments analytiques méthodologiquement utilisables pour notre étude. Ainsi, P.Dulbecco et P.Garrouste (2000), tout en soulignant l'aspect réducteur de l'analyse autrichienne de l'entrepreneur dans le cadre de leur projet de construction d'une théorie

autrichienne de la firme[1], notent *: « Quoi qu'il en soit des oppositions et des subtilités des conceptions autrichiennes de l'entrepreneur, sa nature et son rôle sont fondamentalement ancrés dans la conception subjectiviste autrichienne » (p 90).*

En effet, rendre compte de telles divergences n'aura pas pour objectif d'éclairer une querelle scolastique, d'opposer par exemple les « hayékiens » aux « misesiens », ou les « kirznériens » aux « subjectivistes radicaux », mais d'en montrer la valeur heuristique quant à notre questionnement.

Ainsi, s'il est vrai que le subjectivisme est une caractéristique forte de la tradition théorique autrichienne, c'est en même temps parce que ce subjectivisme n'est pas défini sur les mêmes bases selon les auteurs, que ce principe peut nous fournir plusieurs dimensions méthodologiques. De la même façon, les auteurs autrichiens considérés, au-delà des différences d'approche, de l'approfondissement plus ou moins important accordé à cette question, et du fait que la plupart d'entre eux n'aient pas étudié explicitement le temps, en mobilisent une conception caractéristique qui se démarque de celle adoptée dans le cadre d'analyse de la théorie économique usuelle structurée par la problématique de l'équilibre.

Nous voulons signifier que les auteurs autrichiens peuvent aborder différemment des thèmes communs : il s'agit pour nous de dégager des résultats analytiques de ces différences. Ainsi, en ce qui concerne le subjectivisme, l'orientation et l'approfondissement qui lui sont donnés, selon les auteurs, nous permettent, à la lumière de notre questionnement, de rendre compte de la dimension interprétative de la connaissance, notamment éclairée, même d'une manière qui peut paraître extrême, par les « subjectivistes radicaux », ou, d'un point de vue hayékien, de sa dispersion et de sa nature en grande partie tacite.

3.2.1. Subjectivisme et théorie de la connaissance

Au-delà des divergences d'analyse, les auteurs autrichiens étudiés se rejoignent sur une approche économique subjectiviste, mettant l'accent sur l'idée selon laquelle les comportements individuels ne peuvent être compris qu'en considérant les processus mentaux sous-jacents, au travers desquels les agents interprètent, de manière subjective, les événements et leur environnement (dont les actions des autres agents). La théorie autrichienne est parmi les théories économiques sans doute l'une des plus subjectivistes. ***Le contenu du***

[1] Les deux auteurs considèrent, en autres, que la théorie autrichienne de l'entrepreneurship s'est focalisée sur la seule dimension informationnelle des prérogatives de l'entrepreneur (p 79).

« subjectivisme autrichien » présente une valeur heuristique pour notre questionnement, dans la mesure où il a fondamentalement un enjeu d'ordre cognitif. En effet, les analyses des auteurs considérés suggèrent que les principes interprétatifs qui déterminent les décisions individuelles, ne peuvent être saisis qu'en retenant un concept pertinent de connaissance.

Dans le cadre autrichien, la portée de ce concept repose sur deux éléments.

Le premier renvoie à la distinction entre l'information et la connaissance, les auteurs mettant l'accent, de manière plus ou moins explicite, sur la nature interprétative de la seconde notion. Dans le cadre de l'approche économique usuelle, le fait de définir l'information de façon objective, sous-tend une homogénéité des agents, l'information agissant en définitive comme un équivalent général dans les prises de décision individuelle. A l'inverse, dans le cadre général de la tradition autrichienne, la connaissance finale utilisée par l'individu est spécifique et personnelle, chaque individu construisant et utilisant une connaissance qui peut être différente, la connaissance étant ainsi le résultat d'un processus d'apprentissage.

Le second élément met en lumière la vision restrictive de la connaissance adoptée par l'approche économique courante. En effet, la conceptualisation usuelle de la rationalité économique ne prend pas en compte les enjeux liés à des connaissances diffuses et non organisées : l'agent économique est supposé prendre des décisions parfaitement rationnelles à partir de connaissances codifiées, explicites et objectives. A l'inverse, dans le cadre de la tradition autrichienne, la connaissance ne se limite pas à cette connaissance dite « scientifique » et codifiée : il est nécessaire de tenir compte également d'un savoir plus diffus, de connaissances tacites dont n'ont pas toujours conscience les individus et mobilisables dans l'action, c'est-à-dire à travers les interactions des comportements individuels.

Quelle est la portée de cette grille de lecture pour notre questionnement ? Si l'on pose que la connaissance est spécifique à chaque individu, c'est par l'intermédiaire de leurs interactions que les agents peuvent échanger des connaissances. La coordination des actions individuelles peut être alors analysée comme un processus d'apprentissage qui permet aux agents, du fait de leurs interactions, d'acquérir de la connaissance : la dispersion de la connaissance est atténuée du fait que les interactions sociales permettent un partage de connaissances entre les individus. Cette idée est à l'origine de ce que les individus peuvent accepter volontairement d'observer par exemple certaines règles de conduite et qui explique, au niveau collectif, l'émergence spontanée d'institutions sociales.

Dans l'optique des auteurs étudiés, les institutions ont une fonction « cognitive » dans le sens où elles rendent cette connaissance contextuelle, tacite, dispersée et incertaine, socialement disponible. Si Menger et Wieser ont théorisé cette émergence spontanée des institutions sociales, auxquelles peuvent être assimilées des régularités comportementales, les interactions sociales expliquent chez Mises, le fonctionnement du marché, alors que chez Schumpeter, elles sont à la base de l'explication par cet auteur de la dynamique économique. Les interactions sociales permettent ainsi aux individus, par des procédures d'apprentissage, d'acquérir, dans l'optique de Hayek par exemple, de la connaissance tacite. En effet, Hayek met particulièrement l'accent sur la diffusion de cette connaissance, diffusion nécessaire à l'ajustement des comportements : « *[…] Le problème n'est pas de savoir comment utiliser une connaissance donnée qui serait globalement disponible, mais de savoir comment rendre possible que la connaissance qui n'est pas et ne peut être à la disposition d'un esprit unique, puisse néanmoins être utilisée, sous sa forme fragmentaire et dispersée, par de nombreux individus interagissant... […]* » (1993, p 138).

Au-delà des différences d'approche, le subjectivisme est étroitement lié, dans le cadre de la tradition autrichienne, à une théorie caractéristique de la connaissance ou du moins, dans la mesure où l'on ne peut pas parler d'une théorie constituée, à une approche de la connaissance individuelle qui, en se démarquant de l'approche économique contemporaine, présente une certaine pertinence pour notre questionnement. Ainsi, dans sa version hayékienne, le subjectivisme explique pourquoi l'analyse de la coordination des actions individuelles constitue une question centrale pour la tradition autrichienne. La valeur heuristique de ce « subjectivisme hayékien » est qu'il est basé sur une analyse des mécanismes cognitifs qui sous tendent les décisions et actions individuelles : « *Celui qui a, parmi les auteurs autrichiens, proposé la conception la plus aboutie du comportement individuel est incontestablement Hayek dans « The Sensory Order » (1952). Cette analyse est fondée sur la distinction entre information et connaissance* » (P.Garouste, 2003, p 201). Dans une orientation quelque peu différente, la volonté des « subjectivistes radicaux » de s'opposer à la suprématie de l'« orthodoxie néoclassique » les a conduit à développer, en l'élargissant, une version « extrême » du subjectivisme[1]. Pour ce « courant », la raison d'être de la pensée

[1] « *Kirzner analyse le marché comme un processus qui, conduit par l'action équilibrante des entrepreneurs, converge vers un état d'équilibre. Le point de vue de Lachmann est non déterministe, reconnaissant la coexistence de forces de marché stabilisantes et déstabilisantes. En réalité, en dépit de similitudes indéniables dans la logique des deux auteurs, Lachmann se distingue irrémédiablement de Kirzner quand il étend la*

autrichienne réside dans son recours à une méthodologie subjectiviste. Ainsi, dans leur présentation de l'« école autrichienne », G.O'Driscoll et M.Rizzo (1985, p 1) considèrent que le subjectivisme est l' « *essence de la contribution autrichienne à l'économie* ». Comme le note S.N.Chamilall (2000, p 55), dans la mesure où ce principe méthodologique n'est pas propre aux auteurs autrichiens, cette composante de la tradition autrichienne cherche à mobiliser les ressources subjectivistes de différentes écoles telles que le post-keynésianisme ou le néo-institutionnalisme : « *Les économistes autrichiens devraient interagir avec ceux qui ont le même esprit méthodologique dans d'autres écoles (par exemple, les post-keynésiens) et dans d'autres disciplines [...]. En fait, ces domaines, définis par leur point commun méthodologique (le subjectivisme), constituent la nouvelle discipline interprétative, qui pourra émerger au début du siècle prochain* » (M.Rizzo, 1992, p 246)[1].

Même si ce subjectivisme « extrême » repose également sur la différence entre l'information et la connaissance, réaffirmant l'hétérogénéité des agents et de leurs connaissances, il présente l'intérêt pour notre étude, d'approfondir la dimension interprétative de la connaissance et de fournir des éléments analytiques pour comprendre ***l'émergence de la nouveauté***. En effet, la portée de l'approche autrichienne sur la question de l'émergence des institutions est liée au fait qu'elle aborde les mécanismes de l'ordre du marché comme fondamentalement un problème de dispersion de la connaissance. La pertinence de cette hypothèse peut être appréciée, en considérant par exemple les analyses courantes en termes d'asymétrie d'information. La « transaction » informationnelle entre deux agents peut lever cette asymétrie. Mais cette transaction ne génère pas une nouvelle information : il n'y a pas véritablement création, seulement une diffusion, car il est supposé que l'information est initialement donnée, simplement l'un des agents ne dispose pas de certaines informations détenues par l'autre : les agents, dans ce contexte, « *n'ignorent pas leur ignorance* » (J.P.Centi, 1999, p 296). Si l'on suppose au contraire que l'information n'est pas initialement donnée ou qu'elle est dispersée, c'est le processus réel d'échange d'information lui-même qui va déterminer la nature de l'information générée. Ce processus de « création », endogène, repose sur l'idée, développée en particulier par L.M.Lachmann (1986), que la connaissance, et c'est ce qui la distingue fondamentalement de l'information, permet, du fait de sa nature interprétative, de générer de nouvelles informations : la connaissance est ainsi une capacité

---

dimension subjectiviste de l'analyse des préférences aux anticipations individuelles des acteurs » (S.Gloria-Palermo, 1999, p 2)

[1] M.Rizzo (1992) : « Afterword : Austrian Economics for the Twenty-First Century », dans S.Boehm et B.J. Caldwell (eds.), A*ustrian Economics : Tensions and New Directions*, Boston : Kluwer Academic Publishers, p 245-255, cité par S.N.Chamilall (2000, note 17, p 56)

d'apprentissage et une capacité cognitive (D.Foray, 2000), Lachmann définissant l'interprétation comme la possibilité pour les agents de transformer une information en connaissance utile.

La portée de l'approche autrichienne de la coordination des comportements, est liée au fait que cette approche tend à expliciter les processus d'apprentissage à travers lesquels les agents parviennent à ajuster leurs actions.

La tradition autrichienne offre un espace pour l'étude de l'apprentissage, dans la mesure où ce thème, qui traverse de façon récurrente, parfois dans des problématiques différentes, les analyses des auteurs constitutifs de cette tradition, s'inscrit dans une conception caractéristique de la temporalité des phénomènes économiques.

3.2.2.Temps et rationalité

Les auteurs autrichiens étudiés ne se rejoignent pas quant à la nature stabilisante ou non des processus marchands. Ainsi, si L.Von Mises et I.Kirzner par exemple reconnaissent la pertinence analytique du concept d'équilibre, les deux auteurs notent néanmoins la supériorité de la conception autrichienne de la notion de coordination par rapport à son acceptation néoclassique (S.N.Chamilall, 2000, p 55) : en particulier, parce que l'idée de processus (d'équilibration pour Kirzner et Mises) permet de mettre en évidence le rôle des interactions sociales et de l'apprentissage dans la coordination des actions individuelles.

La « lecture » autrichienne de la coordination des actions individuelles en terme de « processus », équilibrant ou non selon les approches, découle d'une approche caractéristique du temps. Il n'existe pas une conception véritablement unifiée et constituée du temps au sein de la tradition autrichienne. Mais, si l'on examine les analyses des auteurs étudiés à la lumière de notre questionnement et des enjeux posés, il apparaît que ces analyses mobilisent une temporalité qui présente une certaine pertinence pour traiter de l'apprentissage et de ses effets, mais surtout fondamentalement pour envisager un concept de rationalité économique plus large que celui adopté dans le cadre de l'approche économique usuelle, élargissement nécessaire pour éclairer les processus d'émergence de la nouveauté.

Dans l'optique des auteurs étudiés, c'est la subjectivité de l'individu qui donne au passage du temps sa signification : celui-ci n'est pas neutre, modifiant, d'une manière imprévisible et discontinue, les connaissances individuelles ; cette modification fait que le passage du temps

est source d'apprentissage[1]. Ce temps « irréversible », qui a des effets sur les connaissances individuelles, fait que l'incertitude marque fondamentalement le cadre de décision des actions individuelles. Il est vrai que celle-ci n'est pas toujours spécifiée de la même façon selon les auteurs, mais l'irréversibilité du temps fait que l'incertitude telle que la conçoivent ces auteurs est une véritable incertitude, qui se distingue du risque probabilisable. Par rapport à notre questionnement, ce sont les interactions des comportements qui vont permettre aux agents d'atténuer cette incertitude. Mais c'est fondamentalement l'hétérogénéité des agents quant à leurs dispositions cognitives, et en particulier leurs réactions face à l'incertitude, qui permet à la tradition autrichienne d'offrir une analyse spécifique de l'origine des institutions.

Par rapport au temps « subjectif » autrichien, dans une conception objective, caractéristique de l'approche économique la plus courante, le temps est perçu de la même façon par tous les agents économiques, étant quelque chose d'abstrait et d'homogène. En effet, les individus sont considérés comme agissant dans le cadre de « données », de circonstances objectives, identiques pour tous. Ainsi, dans cette perspective, le problème économique est de réagir à une situation donnée.

Concevoir uniquement des réponses « passives » ou « adaptatives », ne permet pas conceptuellement d'éclairer les processus déclencheurs de nouveauté, l' « innovation » supposant un certain degré d'intentionnalité.

La tradition autrichienne envisage une variété de modalités comportementales, du fait que dans l'optique adoptée, le temps est également différentiable par les individus, ceux-ci pouvant s'inscrire dans des temporalités différentes. Commentant cette dimension temporelle chez les auteurs autrichiens, J.P.Centi note qu' « *une [autre caractéristique] de ce temps réel est qu'il implique de la créativité* » (1999, p 295).

Ainsi, le comportement innovateur chez Schumpeter est fortement lié à la sociologie économique. L'innovation est en effet la manifestation d'un leadership social : dans toutes les sociétés, il y a des leaders, dans les différents domaines d'activité sociale, qui vont imposer des modèles que les autres vont suivre. On retrouve cette idée de leaders/innovateurs (et de suiveurs) dans les analyses de Menger de l'émergence de la monnaie, de l'entrepreneur de Mises ou du leadership de Wieser, ce dernier ayant mis particulièrement l'accent sur les rapports de pouvoir dans la société. Même si ces analyses s'appliquent à des domaines différents, elles impliquent la distinction de deux types de rationalité, au sens webérien du terme, associés à deux types de comportement, l'un caractéristique de ***comportements***

[1] L'absence d'apprentissage définit le temps « newtonien », caractéristique de l'économie walrassienne, selon G.O'Driscoll et M.Rizzo (1985).

d'imitation et l'autre de ***comportements innovateurs*** : l'examen de ces modalités comportementales montre que si l'imitation correspond à des ajustements adaptatifs, l'imitation définissant une forme de routinisation, l'innovation définit un schéma d'action plus intentionnel, basé sur l'anticipation et tourné vers le « futur ». Cette distinction est un moyen heuristique de décrire et d'analyser les comportements individuels. Fondamentalement, cette distinction est une modalité exemplaire des arrangements institutionnels caractéristiques de l'approche autrichienne du changement : cette approche considère qu'un changement économique significatif (une innovation technologique, par exemple) ne peut avoir lieu sans signifier en même temps un changement institutionnel (ou organisationnel).

Si l'on admet que la rationalité individuelle est limitée, cette distinction peut fournir une conception de la rationalité économique qui s'écarte de sa conception usuelle trop restrictive, en ce qu'elle permet de mettre l'accent sur cette idée essentielle, pour notre propos, selon laquelle les agents économiques peuvent s'appuyer, dans un contexte d'incertitude, sur des règles comportementales qui résultent de leurs interactions et qui favorisent ainsi la coordination de leurs actions : ces règles émergent essentiellement de processus d'imitation sociale, selon une dynamique d'auto-organisation, c'est-à-dire de manière spontanée[1].

En effet, outre cette référence à un leadership, le conséquentialisme est un autre point social commun important au cadre d'analyse des auteurs autrichiens considérés. Ainsi, dans le cadre de la théorie de l'équilibre général, selon l'individualisme méthodologique, l'intérêt collectif est la somme des intérêts individuels : cette conception découle de l'hypothèse selon laquelle chaque individu a une information rationnelle, c'est-à-dire une idée de l'équilibre à atteindre, une idée du futur social. Dans le cadre des analyses de Menger, Wieser ou Schumpeter, par exemple, les individus n'ont aucune information sur ce futur social et c'est justement ce qui va faire l'innovation : l'état social qui va prévaloir est le résultat non intentionnel des comportements individuels.

[1] « *Il semble que la spontanéité soit une notion puissante pour désigner tous les types d'ordre non intentionnel, mais il est aussi apparent qu'un travail supplémentaire est nécessaire pour lui donner une signification théorique* » (K.Dopfer, 1997, p 323).

Dans la mesure où nous considérons que le cadre d'analyse de la tradition théorique autrichienne est un cadre opératoire pour éclairer le questionnement posé, la traduction de cette démarche analytique nous conduit, pour mener notre étude, à adopter le plan suivant.

Pour établir que le processus de coordination économique a une composante institutionnelle endogène, c'est-à-dire déterminé par des régularités comportementales issues des interactions des comportements individuels, selon une procédure essentiellement auto-organisationnelle, notre démonstration s'organisera en deux étapes.

La première étape, que constitueront les deux premières parties de notre étude, est un travail d'histoire de la pensée économique s'appuyant sur une réinterprétation analytique de la tradition théorique autrichienne, ayant pour objectif de mettre en évidence les dimensions institutionnalistes du cadre d'analyse de cette tradition. Ainsi nous montrerons que l'examen de la tradition théorique autrichienne, telle que nous l'avons définie, offre des hypothèses comportementales et de rationalité économique qui, en s'écartant de celles posées dans le cadre de la théorie économique contemporaine, permettent d'articuler analytiquement l'émergence spontanée des institutions et la problématique de la coordination.

La seconde étape, que constituera la troisième partie de notre étude, consistera à analyser cette articulation dans le cadre d'un champ d'étude contemporain : nous montrerons dans quelle mesure le travail de réinterprétation analytique effectué au cours de la première étape, peut permettre d'éclairer les processus de création et de diffusion technologique dans les économies modernes, et en particulier les études les plus récentes qui mettent l'accent sur la nature auto-organisationnelle du changement technologique.

En ce qui concerne la première étape, nous montrerons dans un premier temps, que l'examen de la tradition théorique autrichienne nous enseigne que les agents économiques sont hétérogènes (***Première Partie***). En effet, l'intelligibilité de cette tradition pour notre questionnement se situe, selon nous, dans la mise en évidence de cette question : du fait d'une conception restrictive de la connaissance et des limites de la formalisation et de la quantification du comportement individuel en tant que comportement de maximisation, le cadre d'analyse de la problématique de l'équilibre général, qui structure l'approche économique usuelle, relativement moins subjectiviste que le cadre autrichien, est homogénéisant (***Chapitre 1***). Cette homogénéisation des comportements individuels est incompatible avec la prise en compte analytique des interactions sociales et de leurs effets.

Cette caractérisation de l'approche économique usuelle permet de spécifier, par opposition, l'originalité de la tradition autrichienne dans le traitement du concept d'agent économique : une analyse en termes de temps réel, c'est-à-dire un temps irréversible et qui a des effets sur les connaissances individuelles, conduit à conceptualiser les comportements individuels comme s'inscrivant dans une incertitude radicale non probabilisable ; les interactions entre les agents économiques et les procédures d'apprentissage qui leur sont associées, sont alors analysées comme un moyen de réduire cette incertitude (***Chapitre 2***).

La mise en évidence de l'hétérogénéité des agents économiques a une portée méthodologique, dans la mesure où l'on parvient à dégager une typologie des comportements individuels, associés à des formes typiques de rationalité économique. Ainsi, nous analyserons comment la tradition autrichienne a pu faire apparaître deux formes de rationalité, l'une caractéristique de comportements innovateurs, l'autre de comportements routiniers et/ou mimétiques (***Seconde Partie***).

Nous établirons, dans un premier temps, que l'hétérogénéité des agents n'admet que deux types de comportements : les analyses de certains des auteurs étudiés font référence, à partir de problématiques différentes, à des agents « leaders/innovateurs », en nombre limité, dont les interactions avec les autres agents, des « suiveurs », qui se contentent de les imiter, sont à l'origine de l'émergence spontanée d'institutions (***Chapitre 3***).

Dans un second temps, nous montrerons que ces deux types de comportement peuvent être associés à des formes caractéristiques de rationalité (***Chapitre 4***).
Dans ce chapitre, les analyses de Menger de l'émergence de la monnaie et de l'économie de marché, celles de Schumpeter et de Mises de l'entrepreneur et l'explication de « la loi des petits nombres » par Wieser, nous serviront d'illustration.
Ces analyses, même si elles concernent des domaines différents, permettent de distinguer une ***rationalité économique « innovatrice »,*** caractérisée par l'intentionnalité du comportement, d'une ***rationalité « imitatrice »*** définissant une forme de routinisation. Ces modalités comportementales offrent un cadre d'analyse opérationnel qui permet d'expliquer le processus d'émergence des institutions et son rôle dans la coordination des actions

individuelles : les interactions entre ces deux formes de rationalité, supports de procédures d'apprentissage interindividuel de règles, favorisent, au travers de processus d'auto-renforcement des comportements et d'auto-organisation, l'émergence de dispositifs endogènes de coordination.

La seconde étape de notre travail consistera à tester le caractère opérationnel de ce cadre analytique, tiré de cette réinterpretation institutionnaliste de la tradition théorique autrichienne, pour éclairer les problèmes de création et de diffusion des innovations technologiques au sein des économies contemporaines (***Troisième Partie***).

Pourquoi nous intéresser au changement technologique ? Car cet examen de la tradition théorique autrichienne, à la lumière de cette problématique de l'émergence des institutions et des processus d'interactions sociales, nous conduit à confronter cette tradition à la partie de la théorie économique susceptible de la compléter. Or, le changement technologique est l'un des domaines d'étude qui a fourni certaines des plus importantes contributions au développement d'une approche évolutionniste moderne, souvent présentée comme plus convaincante, sur ce terrain, que l'analyse en terme d'équilibre de l'approche économique usuelle.

Dans quelle mesure alors cette théorie autrichienne est-elle compatible avec l'une des formes les plus prometteuses de la tradition évolutionniste, à savoir celle qui s'inscrit dans la continuité du travail initial de R.Nelson et S.Winter (1982) ? Cette dernière, souvent qualifiée de « néo-darwinienne» se réclame, entre autres, de Schumpeter, parfois de Hayek (voir les travaux de S.Metcalfe, J.Vromen ou U.Witt). De façon plus générale, en mettant en particulier l'accent sur la nature en grande partie tacite de la connaissance productive et sur l'hétérogénéité des comportements des firmes, renouant ainsi avec certaines caractéristiques de l'approche des auteurs autrichiens étudiés, l'économie évolutionniste est un cadre d'analyse du changement technique aujourd'hui prometteur.

Pourtant, si l'on retient de l'examen de la tradition théorique autrichienne une dimension plus institutionnaliste, il s'avère que cette dimension peut à la fois révéler et éclairer certaines limites de cette approche évolutionniste. En effet, cette dernière, en privilégiant, dans sa version « sélectionniste » (B.Paulré, 1997 a), une logique de « sélection naturelle » des techniques, inspirée de la biologie, se révèle relativement décevante car réductrice.

D'une part, le cadre d'analyse adopté par Nelson et Winter (1982), en mettant l'accent sur ***le concept de routine***, censé jouer le même rôle que celui du gène dans la biologie évolutionniste, privilégie dans l'analyse du comportement des firmes les procédures d'apprentissage adaptatif : ce cadre ne permet pas de saisir, de façon satisfaisante, les mécanismes déclencheurs de nouveauté, l'examen de la tradition autrichienne ayant permis de redécouvrir le rôle de l'intentionnalité dans la détermination des comportements individuels (***Chapitre 5***).

D'autre part, cette approche évolutionniste fondée sur ***le concept de sélection*** fournit une théorie biologiste qui débouche sur un certain déterminisme technologique, associant le progrès technique à une forme d'efficience purement économique. Si l'on adopte, au contraire, une vision plus institutionnaliste de l'évolutionnisme, il est possible de dépasser certaines de ces limites et d'éclairer les contributions les plus récentes qui mettent l'accent sur la nature auto-organisationnelle du changement technique : nous examinerons un aspect de ces contributions en nous intéressant en particulier aux phénomènes dits de « lock-in » ou de « verrouillage technologique », qui expliquent comment les choix des firmes peuvent se reporter sur des technologies sous-optimales (***Chapitre 6***).

Partie I

L'hétérogénéité des agents économiques

La tradition théorique autrichienne conceptualise les comportements individuels selon une approche qui se différencie de l'approche économique contemporaine. Cette dernière, structurée par la problématique de l'équilibre général, si elle n'adopte pas toujours l'hypothèse d'information parfaite, considère que les agents économiques agissent dans un environnement probabilisable et sous l'hypothèse d'une information complète ; en ce sens, ceux-ci ne sont pas confrontés à une véritable incertitude telle qu'elle est conçue dans le cadre autrichien. En effet, en considérant les limites de la connaissance individuelle, les auteurs constitutifs de la tradition autrichienne, s'inscrivant dans une approche beaucoup plus subjectiviste, expliquent plus généralement, que ce sont les connaissances dont disposent les agents, définies par leur dimension interprétative, et non l'information, qui déterminent leurs actions. De plus, les connaissances sur lesquelles s'appuient les individus ne se limitent pas à des connaissances « scientifiques » et codifiées, l'accent devant être mis également sur l'importance de connaissances tacites dont n'ont pas toujours conscience les agents.

Ce qui précède pose la question de la coordination des actions individuelles. Dans la perspective analytique de la tradition autrichienne, le processus concurrentiel de marché permet de résoudre en partie cette question. Mais la conception autrichienne, en reprenant S.Gloria-Palermo (1999), oppose à la vision de « concurrence-état » de l'approche économique standard, une définition plus « dynamique » de la concurrence, en tant que processus susceptible de résoudre les difficultés liées à la dispersion des connaissances. D'où l'analyse du rapport entre le comportement individuel et les interactions sociales, sources d'apprentissage.

Cela explique l'intérêt des auteurs autrichiens étudiés pour la question de l'émergence des phénomènes institutionnels. Selon ces auteurs, il faut expliquer les phénomènes sociaux qui, bien que présentant un degré évident d'organisation et de structure, ne sont pas le résultat des actions conscientes et volontaires des agents : il s'agit de fournir une explication alternative de ces phénomènes en termes d'interactions individuelles non orientées vers leur élaboration. Cette explication s'appuie sur une conceptualisation caractéristique du comportement économique individuel qui apparaît beaucoup plus riche que la conceptualisation usuelle.

L'originalité de la tradition théorique autrichienne dans le traitement du concept d'agent économique (***Chapitre 2***), découle de la prise en compte par cette tradition, et c'est ce qui la démarque du cadre analytique homogénéisant de l'approche économique contemporaine, d'une forme particulière d'hétérogénéité des agents économiques (***Chapitre 1***).

Chapitre 1 : La tradition autrichienne face à l'analyse économique contemporaine

Le point de vue que nous défendrons ici est que, par comparaison avec l'approche théorique autrichienne, la conceptualisation des comportements économiques individuels retenue dans la tradition de l'équilibre général crée de l'homogénéité. Cette comparaison met en évidence l'approche beaucoup plus subjectiviste adoptée par l'approche autrichienne (1.2). Approche qui conduit à montrer les limites, au sein de la théorie économique contemporaine, d'une part, de la conception de la connaissance individuelle (1.1) et d'autre part, de la définition retenue de la rationalité du comportement en tant que comportement de maximisation, maximisation reposant sur un strict égoïsme individuel de type utilitariste (1.3). Le subjectivisme de la tradition autrichienne fonde ainsi un certain type d'hétérogénéité des agents économiques (1.4).

1.1. Tradition autrichienne et théorie de la connaissance

Si on la compare à la théorie autrichienne, l'approche économique contemporaine adopte une vision restrictive de la connaissance, définie exclusivement comme une connaissance codifiée, c'est-à-dire objective et explicite pour les individus. A l'inverse, dans l'optique des auteurs autrichiens étudiés, la prise en compte des interactions sociales et de leurs effets, est liée à celle de l'importance de connaissances tacites dans le processus de décision individuelle, connaissances mobilisables au travers de ces interactions.

Nous illustrons cet aspect à travers les approches de Menger et de Hayek de la connaissance. Le premier de ces auteurs considère l'accroissement de la connaissance comme la cause essentielle du progrès (1871, p 74), annonçant par exemple les réflexions actuelles sur l' « économie de la connaissance » (D.Foray, 2000). Menger met l'accent, dans son analyse du comportement économique, sur l'importance d'un savoir diffus, des circonstances « de temps et de lieu », lié aux activités concrètes dans lesquelles sont engagés les individus (1.1.1).

Le second de ces auteurs montre que des interactions entre les agents émergent des règles qui guident les comportements individuels. Pour Hayek, la nature en grande partie tacite et dispersée de la connaissance est au centre du problème de la coordination des actions

individuelles : dans sa critique du rationalisme « constructiviste » (1980), l'auteur souligne l'enjeu, pour les décisions individuelles, d'un savoir lié à la pratique dont les individus n'ont pas toujours conscience (1.1.2).

1.1.1. L'évolution de la connaissance individuelle chez Menger

P.Dulbecco et P.Garrouste (2000, p 76-77) notent que *« lorsqu'il critique l'explication smithienne du progrès économique, Menger estime que celui-ci est consécutif à l'accroissement que les individus ont de la relation entre leurs besoins et l'ensemble ordonné des biens économiques* »[1]. Ainsi, les individus assimilent progressivement, et ce de façon définitive, des connaissances que l'on pourrait qualifier de « *techniques* » (S .N.Chamilall, 2000, p 82) et donc relativement explicites pour les individus, concernant « *la connexion causale [entre les biens et la satisfaction des besoins qu'ils permettent]* » (C.Menger, 1871, p 52), « *les relations entre leurs besoins et les moyens dont ils disposent* » (p 114) ou « *les relations entre les biens d'ordre supérieur et les biens d'ordre inférieur* » (p 56-57)[2]. Mais outre ces connaissances techniques, Menger met également l'accent sur l'importance de l'acquisition de connaissances moins explicites ou tacites, connaissances liées à l'activité concrète dans laquelle sont engagés les individus et donc à leurs interactions avec les autres.
Par exemple, l'acquisition par les individus de la connaissance que l'échange est un moyen d'atteindre leurs buts plus facilement et plus sûrement que par une production isolée, est l'acquisition d'une connaissance technique. Mais cette connaissance n'est pas suffisante. Pour que l'échange se potentialise[3], il est nécessaire que « *les deux individus [aient] perçu la relation [qui leur permettrait de mieux satisfaire leurs besoins au travers de l'échange de leurs dotations initiales] et ils doivent pouvoir réaliser effectivement l'échange des biens* » (1871, p 180). Cette connaissance nécessaire à la découverte des opportunités d'échange, « […] *émerge du processus d'échange [et] fournit aux individus une connaissance complémentaire pour la réalisation de leurs objectifs* » (S.N.Chamilall, 2000, p 88).

---

[1] Voir J.L.Ravix (1994) pour une comparaison des conceptions smithienne et mengérienne du développement économique.

[2] « *Menger ne suppose pas que les individus aient un accès direct à la vérité à propos du monde qui les entoure. Ils élaborent des théories à propos de la nature du monde réel, et agissent suivant ces théories. Menger pense qu'éventuellement, ces théories peuvent être confirmées ou falsifiées par l'expérience* » (K.I.Vaughn, 1990, p 386, note 12).

[3] S.N.Chamilall (2000, note 213, p 88) note que dans son chapitre consacré à la théorie de l'échange (chapitre 4 de Menger [1871]), Menger met l'accent en permanence sur « *l'existence d'échanges potentiels* » ou encore sur « la *découverte de possibilités d'échange* ».

Ainsi, dans l'atteinte de leurs fins, les individus peuvent s'appuyer, en plus de connaissances « scientifiques», sur des connaissances plus diffuses, moins organisées, issues de l'interaction sociale, connaissances dont les enjeux ne sont pas pris en compte dans le conception usuelle de la rationalité économique. En effet, dans cette dernière, le critère de rationalité est « la cohérence logique des actions de l'agent avec sa connaissance et ses préférences explicites » (R.Langlois, 1986, p 226)[1].

La vision hayékienne de la connaissance remet en cause cette conception « cartésienne » de la rationalité économique, en ce qu'elle est basée sur une vision restrictive de la connaissance individuelle. Selon Hayek, les comportements individuels sont régis par des règles comportementales, dont les individus ne pourraient énoncer explicitement le principe opératoire, mais qui la plupart du temps s'avèrent efficaces dans l'atteinte des objectifs visés.

1.1.2. La conception hayékienne de la connaissance

Hayek critique la théorie néoclassique en ce qu'elle s'appuie sur une vision restrictive de la connaissance, l'identifiant à la connaissance codifiée et explicite. On retrouve cette critique à deux niveaux.

Il y a, d'une part, une critique de nature « épistémologique » : l'approche néoclassique est constructiviste et tombe sous la critique que Hayek adresse au rationalisme de la Philosophie des Lumières. Hayek décrit sous le terme de « constructivisme » certains aspects de la tradition cartésienne. Ce terme qualifie une conception qui envisage une construction rationnelle de la société : le caractère ordonné de la société est dû à des institutions et des pratiques délibérément créées dans ce but. L'efficacité des actions individuelles découle de leur rationalité, au sens cartésien du terme. En effet, selon Hayek, c'est à Descartes que l'on doit la plus complète expression des idées fondamentales de ce « rationalisme constructiviste ». Ainsi, l'appellation « action rationnelle » serait réservée à l'action déterminée essentiellement par une vérité connue et démontrable. Alors, seul ce qui est vrai dans ce sens là peut conduire à l'action réussie, et l'individu doit sa réussite à son raisonnement ainsi conçu.

En conséquence, et c'est le deuxième niveau de critique, lorsque la théorie néoclassique conceptualise le comportement des agents économiques, elle adopte également, selon Hayek,

[1] R.Langlois (1986) (ed.) : « Economics as a process : essays in the New Institutionnal Economics », Cambridge, Cambridge University Press.

une vision de connaissance codifiée : il est supposé que les individus sont capables de faire un choix conscient, délibéré, dans lequel ils quantifient et ordonnent des préférences et maximisent une fonction d'utilité. On considère ainsi que l'individu ne pourrait agir que du fait de sa capacité de déduction logique à partir de prémisses explicites. Cette idée, selon Hayek, est contredite par la réalité : l'action individuelle est efficace car elle est guidée, principalement, par des règles de conduite non verbalisées (J.Fisette, 1989). En effet, c'est l'obéissance à de telles règles qui permet à l'individu de s'adapter à son environnement, règles qu'il n'a pas créées et dont il n'a pas souvent une connaissance explicite, bien qu'il soit en mesure de les respecter en agissant : *« L'homme est tout autant un animal obéissant à des règles qu'un animal recherchant des objectifs. Et il est efficace, non pas parce qu'il sait pourquoi il doit obéir aux règles qu'il observe en fait, ni même parce qu'il est capable d'énoncer toutes ces règles en paroles, mais parce que sa pensée et son agir sont régis par des règles qui, par un processus de sélection, se sont établies dans la société où il vit, et qui sont ainsi le produit de l'expérience des générations.* » (F.Hayek, 1980, p 12-13).

Cette critique hayékienne du constructivisme signifie que les agents n'ont pas une connaissance qui est purement codifiée (une connaissance « *non organisée* ») ; ils ont aussi une connaissance tacite (des « *connaissances informelles* »), un savoir pratique, issus « *de l'interaction entre les gens, et entre les gens et le monde naturel […]* » (F.Hayek, 1945, p 521, cité par J.Fisette, op.cit, p 165). Selon Hayek, lier l'efficacité de l'action au seul savoir explicite ôterait d'ailleurs à l'individu bon nombre de moyens les plus efficaces de réussite dont il dispose[1].

C'est de cette conception constructiviste dont s'inspire la théorie néoclassique que découle, pour Hayek, la préférence pour tout ce qui est fait « consciemment » ou « delibéremment » et la signification péjorative des termes « irrationnel » ou « non conscient ». Cet auteur privilégie ainsi dans son analyse, la connaissance tacite et inconsciente.

---

[1] Selon Hayek, notre pensée est guidée par des règles dont l'efficacité est liée paradoxalement au fait que nous les suivons de façon souvent inconsciente. Lorsque Schumpeter décrit les qualités nécessaires à la réussite dans la dynamique, il renvoie à cette idée : « […] *Ici, pour le succès, tout dépend du « coup d'œil », de la capacité de voir les choses d'une manière que l'expérience confirme ensuite ; […] même et surtout si on ne peut se rendre compte des principes d'après lesquels l'agent agit*. […] *Un travail préliminaire et une connaissance approfondie, l'étendue de la compréhension intellectuelle, un talent d'analyse logique, peuvent être, suivant les circonstances, des sources d'insuccès* » (1935, p 122). Schumpeter écrit également : « *[…] Parfois, l'intuition d'un individu expérimenté peut être un guide plus sûr d'une action correcte que ne l'est une analyse [« théorique »], qui par nature ne met l'accent que sur un nombre limité d'éléments mesurables et ainsi oublie d'autres facteurs, ce qui fait perdre la saveur intime des choses* » (1939, p 5).

L'analyse hayékienne diverge, sur ce point, de l'analyse disons plus « traditionnelle » de L.Von Mises. Celui-ci définit l'action humaine comme un comportement intentionnel ou un ajustement conscient. Mises est ainsi très critique à l'égard de ceux qui soutiennent que les décisions individuelles puissent avoir un contenu inconscient ; il considère que l'action humaine découle de délibérations conscientes et tend à montrer que les comportements inconscients doivent être écartés de la science (S.Longuet, 1998). Hayek, au contraire, considère que la conscience n'est qu'une des modalités possibles de l'action, mais pas la plus essentielle : l'action humaine n'est ni purement réflexe ni purement rationnelle ; elle est nécessairement gouvernée par des règles. Ainsi, l'efficacité de l'action individuelle ne dépendra pas d'une parfaite rationalité, mais au contraire d'une limitation du champ d'exercice de la raison et de l'ensemble des actions gouvernées par la conscience (J.Fisette, p 1989).

Les analyses de Menger et Hayek montrent que la connaissance sur laquelle se basent les processus de décision individuelle ne peut se limiter à la connaissance dite scientifique et codifiée. Il est nécessaire de tenir également compte d'un savoir plus diffus, dont les individus n'ont pas toujours conscience, et mobilisable dans l'action, c'est-à-dire à travers les interactions des comportements individuels. Ces différentes formes de connaissance envisagées sont étroitement liées, dans le cadre d'analyse général de la tradition autrichienne, à la subjectivité des individus.

1.2. Conception de l'individu et Subjectivisme

La théorie économique usuelle adopte une approche individualiste des phénomènes économiques, dont on peut évaluer la portée par rapport à l'approche subjectiviste de la tradition autrichienne, concernant la réelle prise en compte des effets de l'interaction sociale dans l'analyse des processus économiques. Cette tradition met davantage l'accent sur l'importance analytique et méthodologique du subjectivisme. Hayek écrit qu'« *il n'y a probablement aucune exagération à dire que chaque progrès important de la théorie économique pendant les cent dernières années, a été un pas de plus dans l'application cohérente du subjectivisme* » (1953, p 40). En ce qui concerne l'aspect subjectiviste de la théorie de l'équilibre général, il est, comparativement à l'optique autrichienne, relativement restreint : la « psychologie » des individus que se propose d'appréhender la relation de préférence est très limitée (S.Hargreaves Heap, 1989). En effet, ce que l'on peut appeler le

« subjectivisme marginaliste » (S.Gloria-Palermo, 1999) ne concerne que les préférences des individus : étant données ces préférences (supposées constantes), les individus prennent en quelque sorte des décisions totalement « mécaniques » et prédéterminées (ibid., p 34).

Par comparaison à ce « subjectivisme marginaliste », le subjectivisme qui caractérise l'approche de la tradition autrichienne des phénomènes économiques, et c'est ce qui nous intéresse dans le cadre de notre problématique, a un enjeu plus cognitif.

L'un des éléments essentiels de la « déhomogénéisation » de Menger de l'école marginaliste (W.Jaffé, 1976) est sa conception « cognitive » de la valeur des biens (1.2.1). Cette dimension cognitive est présente dans les analyses des auteurs autrichiens étudiés, à travers la distinction qui est faite, de façon plus ou moins explicite, entre les notions d'information et de connaissance : la nature interprétative de cette dernière est particulièrement mise en évidence par L.M.Lachmann (1.2.2). Si tout échange d'informations donne lieu à des interprétations de la part des individus, la nature de la coordination de leurs actions n'est plus celle de la théorie contemporaine : par rapport au cadre usuel de la théorie des jeux, structuré par le concept d'équilibre de Nash, qui met l'accent sur le rôle des croyances individuelles dans le processus de coordination, la théorie autrichienne offre une solution plus satisfaisante, par l'analyse du processus même d'émergence des règles qui favorisent la coordination des comportements individuels, solution que nous illustrerons à travers l'analyse hayékienne de l'apprentissage (1.2.3)

1.2.1. Une conception subjective de la valeur

La valeur des biens a, selon les auteurs autrichiens considérés, une dimension subjective dans la mesure où cette valeur n'est pas fondamentalement liée aux caractéristiques propres des biens, mais à l'évaluation subjective que portent les individus quant à l'utilité des ces biens pour la satisfaction de leurs besoins.

L'analyse mengérienne est relativement représentative de la position de la tradition autrichienne sur cette question.

Menger considère que la satisfaction des besoins est un processus d'ajustement dans lequel des jugements peuvent être faits par les agents économiques. La valeur d'usage d'un bien, dans la mesure où elle ne lui est pas intrinsèque, est différente d'une personne à l'autre (et même différente pour une même personne dans un contexte différent). Cela découle du fait que pour Menger, la valeur a une dimension cognitive : « *La valeur n'est en rien inhérente*

aux biens, ni une propriété de ceux-ci, ni une chose indépendante existant en elle-même. C'est un jugement que les individus font de l'importance des biens. […]. Ainsi, la valeur n'existe pas en dehors de la conscience des individus » (1871, p 102-121). Menger adopte une théorie de la valeur subjective dans la mesure où la valeur dépend de l'intensité du besoin. Ne se plaçant pas dans une logique benthamienne comme le fait Jevons, l'auteur considère la satisfaction des besoins et la façon de l'obtenir comme les fondements de l'activité économique.

S'inscrivant dans cette optique « cognitive », Mises adopte un subjectivisme extrême en l'étendant aux besoins physiologiques. Pour cet auteur, il est erroné de considérer que les besoins physiologiques de tous les hommes sont de même nature et d'essayer, à partir de ce postulat, de mesurer un degré de satisfaction objective. Selon Mises, il n'y a que des degrés de satisfaction subjective et ainsi il est impossible de mesurer et de se prononcer sur l'état de satisfaction de tous les individus : *« Les jugements de valeur d'un individu mettent de la différence entre ce qui le rend lui-même plus ou moins satisfait. […] Les jugements de valeur qu'un homme porte à propos de la satisfaction d'un autre homme ne déclarent rien de valable sur la satisfaction de cet autre ; ils déclarent seulement quelle est la situation de ce dernier qui satisfait le mieux l'auteur du jugement. Les réformateurs en quête du maximum de satisfaction générale nous ont dit quel état des affaires d'autrui leur conviendrait le mieux.* » (1949, p 257).

Hormis cette définition caractéristique de la valeur, le subjectivisme de la tradition autrichienne découle également de la conception de la connaissance que la plupart des auteurs appartenant à cette tradition adoptent. En effet, dans l'analyse des comportements individuels, il est fait référence au sein de cette tradition, de manière plus ou moins explicite, à la connaissance et non à l'information. Selon D.Foray, ne pas assimiler ces deux notions permet d'intégrer dans l'analyse économique les thèmes d'apprentissage et de cognition, que l'auteur considère comme centraux pour l'analyse des économies modernes fondées sur la connaissance : « *La connaissance possède quelque chose de plus que l'information ; elle renvoie à la capacité que donne la connaissance à engendrer, extrapoler et inférer de nouvelles connaissances et informations […]. La connaissance est d'abord fondamentalement une capacité d'apprentissage et une capacité cognitive, tandis que l'information reste un ensemble de données formatées et structurées, d'une certaine façon inertes ou inactives, ne pouvant par elles-mêmes engendrer de nouvelles informations […]* » (2000, p 9).

La tradition théorique autrichienne offre un espace analytique pour la prise en compte des processus d'apprentissage, dans la mesure où les auteurs appartenant à cette tradition mobilisent dans l'analyse des processus de décision individuelle, la dimension interprétative caractéristique de la notion de connaissance.

1.2.2. Information et connaissance

Les auteurs autrichiens étudiés s'inscrivent dans une optique qui adopte une vision de la connaissance en tant que structure : « *Une telle conception s'éloigne de l'économie de l'information dans la mesure où 1) elle met l'accent sur le fait qu'information et connaissance sont de nature différente, et 2) elle conçoit l'information non comme une donnée, mais comme indissociable de sa signification pour l'individu qui l'émet ou la reçoit. Les conséquences d'une telle vision sont importantes* » (P.Garrouste, 1999 b, p 147).

Ainsi conçue, la connaissance se distingue de l'information, une même information pouvant faire l'objet d'interprétations différentes. Distinction que ne fait pas la théorie économique traditionnelle, puisque dans ce cadre, l'information est définie comme un ensemble de connaissances codifiées[1]. A cette conception « objective » de l'information, les auteurs autrichiens opposent une conception « cognitive » de la connaissance : celle-ci concerne l'ensemble des croyances et des représentations des individus. Hayek est parmi les auteurs autrichiens, celui qui a sans doute le plus approfondi, avec Lachmann, cet aspect de la connaissance individuelle. Selon C.Schmidt et D.W.Versailles (1999), quand Hayek entreprend d'introduire une dimension cognitive dans l'analyse des phénomènes économiques, il est clair qu'il se réfère à la connaissance et non pas à l'information. Hayek définit la connaissance par opposition au simple savoir-faire (skill) qui constitue une forme particulière de la connaissance : la connaissance est définie dans son acceptation la plus large comme la référence qui permet de donner un sens à ce savoir.

La signification pour notre étude, est que la notion de connaissance permet de saisir analytiquement l'idée selon laquelle les agents économiques sont à même d'utiliser ou d' « exploiter » différemment une même information reçue, ou plus généralement un même

[1] « *L'analyse économique a longtemps assimilé connaissance et information. Partant de cette assimilation, l'analyse économique adopte une approche particulière pour traiter de la connaissance-information : l'univers peut être décrit par un ensemble fini (mais très grand) d'états auxquels on peut assigner des probabilités […]. La connaissance est améliorée lorsque l'on obtient une meilleure estimation de la probabilité de tel ou tel état. La connaissance peut donc être exprimée par un vecteur de probabilités relatif à un ensemble prédéfini d'états. Il y a, bien évidemment, un énorme bénéfice pratique à adopter une telle approche. Cependant, celle-ci ne*

contexte d'action. L'interaction de leurs comportements peut alors être considérée comme potentiellement source d'apprentissage, dans la mesure où certains agents sont susceptibles de générer de nouvelles connaissances des informations reçues.

Ainsi, les auteurs constitutifs de la tradition autrichienne mobilisent de manière récurrente, dans des problématiques différentes, l'idée d' « agents critiques » qui par leur « clairvoyance » (C.Menger, 1871), leur « vigilance » (I.Kirzner, 1973, 1979), sont capables d'initier le changement. La caractérisation de l'entrepreneur en tant qu' « innovateur » par Mises ou Schumpeter, qui illustre cette dimension méthodologique, renvoie à la distinction entre les notions d'information et de connaissance. Ainsi, si pour Mises, « *[…] le marché dont la catallactique s'occupe est plein de gens qui sont à des degrés divers informés des changements de données et qui, même s'ils ont la même information, l'apprécient différemment* » (1949, p 345), Schumpeter, en suivant E.Santarelli et E.Pesciarelli (1990), établit qu'à la différence de ce qui se passe dans la statique, les perceptions des agents de la réalité ne sont pas, dans la dynamique, identiques[1].

Ce qui précède montre que théorie de la décision et théorie de la connaissance sont ainsi étroitement liées, dans la mesure où la nature des connaissances disponibles détermine fondamentalement les conditions dans lesquelles sont prises les décisions[2]. En reprenant D.Foray (2000), la connaissance se distingue de l'information, du fait de la capacité qu'à la première à produire de nouvelles connaissances. En approfondissant l'analyse de la nature interprétative de la connaissance, L.M.Lachmann suggère cette idée. Cet auteur distingue l'information de la connaissance, définissant cette dernière comme un « *composé de pensées* » qu'un individu peut mobiliser en vue d'une action à un moment donné (1986, p 49)[3]. Mettant

---

permet pas de saisir des phénomènes aussi importants que ceux d'apprentissage et de cognition » (D.Foray, 2000, p 8-9).

[1] Nous préciserons plus loin, dans quelle mesure les entrepreneurs, en tant qu'éléments moteurs du développement économique, sont caractérisés par le fait d'élaborer des plans d'action en s'inscrivant dans le futur, à la différence des autres agents dont les actions sont basées sur les expériences passées.

[2] *« Un des apports essentiels de la tradition autrichienne est d'avoir mis en évidence le rôle que joue la connaissance dans le fonctionnement et l'évolution de l'économie. Plus précisemment, la connaissance que les individus ont de leur environnement est de nature à modifier, par l'intermédiare de leurs actions, l'évolution de celui-ci »* (P.Dulbecco et P.Garrouste, 2000, p 85).

[3] Selon Lachmann, si la distinction entre l'information en tant que flux de messages, et la connaissance comme "composé de pensées", repose en partie sur la dichotomie traditionnelle flux/stock, elle repose en partie aussi sur celle entre une entité socialement objective et un composé de pensées privé et subjectif (1986, p 49).

l'accent sur le rôle de l'interprétation subjective, Lachmann définit cette dernière comme la possibilité de transformer une information en connaissance utile[1]. Cette possibilité, différente selon les individus, est étroitement liée au stock de connaissances déjà détenu. L'information reçue est dite additive si elle vient simplement s'ajouter à ce stock : la découverte de nouvelles sources d'offre ou d'opportunité de marché plus rentables illustre ce type d'information. Mais l'information reçue a une valeur plus importante pour l'individu si elle est complémentaire à la connaissance détenue : en effet, si une information additive concerne une connaissance de circonstances particulières, une information complémentaire permet de confirmer ou modifier une connaissance de relations générales (généralisations empiriques), cette dernière pouvant être mobilisée à plusieurs occasions (1986, p 51-52). De plus, la connaissance de circonstances particulières nécessitera relativement plus d'informations pour son « entretien » que la connaissance générale, la première devenant plus rapidement « obsoléte ».

Dans le cadre de l'approche économique contemporaine, le fait de définir l'information de façon objective, sous-tend une homogénéité des agents, l'information agissant en fait comme équivalent général dans les prises de décisions individuelles. A l'inverse, dans l'optique de la tradition autrichienne, la distinction entre l'information et la connaissance conduit à l'hétérogénéité des individus : en effet, la connaissance finale utilisée par l'individu lui est spécifique et personnelle ; chaque individu construit et utilise une connaissance qui peut être différente. Hayek insiste à différentes reprises sur la nécessité que cette connaissance puisse être partagée par plusieurs individus (1945). En effet, le problème posé par cet auteur de la dispersion de la connaissance, peut être compris ainsi (P.Garrouste, 1999 b) : si l'on ne réduit pas l'information à une donnée, la coordination d'agents aux connaissances hétérogénes ne va pas de soi ; toute relation, tout échange d'informations est soumis à une interprétation de sorte que la convergence des comportements résulte nécessairement de processus d'apprentissage.

La prise en compte du rôle des interactions sociales et de l'apprentissage, caractéristique de l'approche de la tradition autrichienne du comportement économique, fonde la pertinence de la conception de cette tradition de la coordination des actions individuelles.

---

[1] C'est une idée recurrente au sein de la tradition autricheinne : ainsi, « *pour Menger, rationalité ne signifie pas omnipotence ou omniscience. [De plus], les individus ne doivent pas seulement acquérir la connaissance, ils doivent aussi avoir le pouvoir de faire quelque chose de leur connaissance.* » (K.I.Vaughn, 1990, p 381).

1.2.3. Comment les agents se coordonnent-ils ?

Les auteurs constitutifs de la tradition autrichienne divergent quant à la nature stabilisante ou non des processus marchands. Pourtant, leurs analyses se rejoignent sur une conception de ces processus qui met l'accent sur le rôle des interactions sociales et de l'apprentissage dans la coordination des actions individuelles.

De ce point de vue, l'analyse hayekienne permet d'illustrer la supériorité de la conception de la notion de coordination adoptée par la tradition autrichienne par rapport à celle adoptée dans le cadre de la microéconomie traditionnelle et même dans celui de la théorie des jeux. Hayek montre en particulier que le processus de coordination des comportements suppose un partage de connaissances entre les individus. Dans la recherche d'une réponse satisfaisante au problème de la coordination des plans individuels, Hayek met l'accent sur la prévision du futur et sur la possibilité de réalisation des anticipations (T.Aimar, 1999). Cet auteur explique que c'est par un processus d'apprentissage que les individus arrivent petit à petit à accorder leurs anticipations à la réalité : en effet, de leurs interactions émergent des règles comportementales qui, en bornant les actions individuelles, sont un moyen de coordination des plans individuels. La pertinence de l'explication autrichienne de la coordination, illustrée par l'analyse de Hayek, peut être appréciée en soulignant le fait que dans le cadre de la théorie de l'équilibre général se pose, en ce qui concerne la mise en œuvre de la rationalité, la question de savoir d'où viennent les croyances qui aident au calcul instrumental (S.Hargreaves Heap, 1989). Dans le cadre de la microéconomie traditionnelle, la notion de croyance est limitée à un type de préférence dont une certaine cohérence sert de support à cette rationalité instrumentale. Mais des agents rationnels peuvent faire des calculs « corrects » sur ce qui sert le mieux leurs intérêts, si leurs croyances, au-delà d'une cohérence subjective, sont « objectives » dans le sens de correspondre à peu près à ce qui se produira : c'est l'approche des anticipations rationnelles et du concept de l'équilibre de Nash dans la théorie des jeux. Le problème de cette approche est d'arriver à rétrécir suffisamment l'éventail de croyances acceptables, en particulier quand il y a plusieurs équilibres.

Avant d'explicter les limites d'une telle approche, spécifions l'approche autrichienne de la question de la coordination des actions individuelles en rappelant d'abord, de façon synthétique car il s'agit d'un thème relativement repris, la réponse proposée dans le cadre de la théorie de l'équilibre général dont la nature très centralisée du processus de coordination

paraît incompatible avec la prise en compte, sur le plan analytique, des effets des interactions entre les agents.

1.2.3.1. La coordination dans l'analyse économique contemporaine

Dans le cadre de la théorie de l'équilibre général, le comportement social est ramené au comportement d'un agent représentatif optimisateur, parfaitement rationnel et déterminé par la seule observation d'un signal unique. En effet, à partir du modèle d'Arrow-Debreu, la théorie de l'équilibre général considère que les prix relatifs permettent de coordonner les décisions décentralisées d'une infinité d'acteurs : on suppose que les agents économiques considèrent les prix comme des données ; on suppose également que tant que le prix d'équilibre n'est pas atteint, il n'y a pas d'échange entre les agents économiques. On fait ainsi l'hypothèse implicite que des agents décentralisés (autonomes) n'interagissent que par le seul biais d'une information centralisée (le système de prix), information identique pour tous. Dans ce cadre, on peut considérer qu'il n'y a pas d'interactions directes entre les agents, ces derniers étant mis en relation par « les forces anonymes du marché », décrites par les métaphores de la « main invisible » et du « commissaire priseur » : cette vision du monde social débouche en fait sur un processus d'interaction hypercentralisé[1]. Ainsi, en ce qui concerne les conjectures des agents, il est supposé que ceux-ci établissent leurs plans sur la base des seuls « signaux » donnés par les prix : ils font comme si ceux-ci étaient d'équilibre et ne tiennent pas compte de la présence et des choix éventuels des autres agents. Pourtant, il faut admettre que les croyances des agents, en particulier concernant les actions des autres, jouent un rôle majeur dans le processus de coordination. Cet aspect est pris en compte dans le cadre de la théorie des jeux.

Néanmoins, dans le cadre de la « Nouvelle Microéconomie » (P.Cahuc, 1998), si les comportements des agents sont réguliers dans la mesure où ceux-ci se comportent rationnellement, la rationalité de leurs comportements n'est pas établie en tant que règle collective (K.Dopfer, 1997, p 302-303). Cela signifie que l'on fait une hypothèse préalable de rationalité comportementale, par exemple que les individus savent que les autres vont se comporter de telle ou telle façon, mais l'on n'explique pas, à l'inverse de l'approche

[1] « *Au cœur même du modèle walrassien […], on trouve en effet cette médiation par un tiers en surplomb, cette extériorité de l'objet collectif par rapport aux acteurs individuels, cette opacité du social par rapport à ses membres [...]. De fait, le commissaire-priseur walrassien n'est que la personnification symbolique d'une hypothèse cruciale pour la cohérence du modèle : l'extériorité des prix* » (J.P.Dupuy, 1992, *Introduction aux sciences sociales : logique des phénomènes collectifs*, Ellipses, p 67).

hayekienne, le processus d'émergence de cette rationalité comportementale qui va régir les comportements et favoriser leur coordination[1].

1.2.3.2. La coordination dans la théorie des jeux

Il s'agit dans cette section, de fournir simplement une illustration du type d'approche qui propose une autre solution au problème de la coordination des actions individuelles que celle envisagée par Hayek, auteur choisi pour exposer la position de la tradition autrichienne sur cette question. Nous allons montrer que dans le cadre standard de la théorie des jeux, on est tenu de faire l'hypothèse de l'existence d'une norme endogène qui est un préalable à l'existence des jeux : plus précisément, c'est l'hypothèse de « connaissance commune » qui va tendre à « canaliser » le comportement des agents.

Le concept d'équilibre de Nash est le concept dominant en théorie des jeux (B.Guerrien, 1993) : un équilibre de Nash est une combinaison de stratégies, une par joueur, telle que personne n'aurait pu accroître strictement son gain en retenant une stratégie différente de celle que lui attribue cette combinaison, compte tenu des stratégies des autres joueurs qui y figurent. L'équilibre de Nash a un caractère dominant car on se situe dans une perspective non coopérative, strictement individualiste (L.Cordonnier, 1994) : en effet, l'idée constitutive de l'équilibre de Nash est que chacun cherche à maximiser ses gains, en dehors de toute autre considération si ce n'est les contraintes imposées par le choix des autres. Or ce type de comportement maximisateur est au cœur de la « nouvelle microéconomie ». L'équilibre de Nash peut être interprété ainsi : si un joueur quelconque pense que les autres vont choisir des stratégies caractérisant un équilibre donné, alors il ne lui reste plus qu'à retenir sa stratégie de « Nash » pour cet équilibre. En procédant de la sorte, il « confirme » le choix des autres tout au moins s'il l'a correctement anticipé. De ce point de vue, on peut dire que l'équilibre de Nash résulte de prévisions auto-réalisatrices : chacun « pensant » que les autres vont choisir telle ou telle solution, celle-ci se réalisera effectivement et les prévisions se verront donc confirmées (comme quand il y a anticipations rationnelles). Ainsi, ce que chacun pense (ses

[1] En suivant K.Dopfer (1997, p 231-304), dans le cadre de la Nouvelle Microéconomie, la coordination des actions individuelles découle d'un principe d'agrégation des régularités comportementales. Un cadre plus satisfaisant consiste à envisager que cette coordination participe à la formation d'un « *champ institutionnel* » (p 304), c'est-à-dire un domaine d'action dans lequel la règle « collective » « contraint » les comportements individuels. La régularité des comportements induit un « *paramètre d'ordre* » ou « *paramètre institutionnel* » (p 300), résultat des comportements réels des agents. En effet, ce paramètre d'ordre, d'une part contraint les comportements individuels, mais d'autre part, est lui-même généré par les interactions de ces comportements : on est en présence d'une « *causalité circulaire* » (K.Dopfer, 1997, p 301).

croyances) joue un rôle essentiel en ce qui concerne le « résultat » du jeu, notamment s'il y a équilibre.

Reste alors à expliquer ou à préciser, l'origine des « croyances » des joueurs : par exemple, si un jeu comporte plusieurs équilibres de Nash, pourquoi les croyances devraient-elles être telles que l'un d'entre eux, le même, soit retenu par tous les participants (surtout si le passage d'un équilibre à un autre se traduit par des pertes pour certains, comme cela est souvent le cas) ? L'équilibre de Nash ne constitue pas toujours la « solution » incontestable : il arrive qu'il y ait plusieurs équilibres, non compatibles entre eux ; les équilibres de Nash sont généralement sous-optimaux et il est alors difficile d'en faire des choix privilégiés par les joueurs (L.Cordonnier, op.cit). L'un des moyens de « sélectionner » un équilibre, consiste à faire l'hypothèse d'une « connaissance commune » aux agents, hypothèse qui va donc tendre à canaliser les comportements individuels.

Si cette notion de « common knowledge » se veut être une formalisation de représentations collectives, cela en est une conception, comparativement à l'approche hayékienne par exemple, pour le moins limitée. En effet, l'introduction de cette notion vise à maintenir la possibilité d'un calcul rationnel dans une interaction stratégique où les jugements individuels se croisent dans une interrogation sur les intentions mutuelles (L.Thévenot, 1995). Souvent associée à l'hypothèse d'information complète, l'hypothèse de connaissance commune fait que chaque joueur sait que les autres cherchent à maximiser leurs gains respectifs, mais il sait aussi que les autres savent qu'il le sait, qu'ils savent qu'il sait qu'ils savent, et ainsi de suite, indéfiniment. Pour le dire autrement, la rationalité des joueurs est savoir commun : chacun prévoit ce que les autres vont faire, en supposant qu'ils sont rationnels et qu'ils prévoient ce que lui-même prévoit, etc. Cela signifie ainsi que le choix que chacun s'apprête à faire est savoir commun. On suppose par conséquent d'emblée l'existence de la norme, celle-ci serait déjà là au moment où elle est censée émerger : « *L'équilibre de Nash n'est qu'une propriété de stabilité locale. Partant de là, on ne saurait rendre compte de l'émergence des normes. La seule chose qui puisse être affirmée dans cette perspective est que certaines normes de comportement, une fois établies, sont respectées spontanément. S'en écarter porterait en effet préjudice à l'auteur de la déviation. Mais le traitement concerne en conséquence le respect de la norme, et non son émergence* » (L.Cordonnier, 1994, p 235-236).

Dans le cadre de la théorie des jeux, ma rationalité est en fait tributaire de celle des autres : mon choix est rationnel, à condition que les autres l'aient eux-mêmes envisagé. Si l'on considère que dans ce cadre, la norme s'analyse comme un équilibre stratégique dans un jeu non coopératif, on n'en explique pas vraiment le processus d'émergence : « *[…] En*

effet, quand les normes sont conçues comme des règles d'actions collectives résultant de comportements individuels égoïstes maximisateurs, les normes ne peuvent émerger que si, en pratique, elles existent déjà. Si on veut pourtant essayer de saisir le passage entre l'absence de la norme à l'origine et sa généralisation, au terme d'un processus d'extension, on est conduit, plus ou moins directement, à admettre que les individus peuvent se donner des règles d'action indépendamment du fait de savoir si tous les autres vont s'y tenir. Alors dans cette perspective […], la norme énonce une régularité de comportement, une façon d'agir standard, qui délivre l'individu des variabilités de son environnement, de l'incertitude qui pèse sur l'action des autres, et lui permet de prendre l'initiative, dans un mode où le calcul mènerait souvent à l'indécision » (ibid., p 240-243). Ce qui précède nous renvoie à la perspective hayékienne au travers de laquelle nous allons illustrer la solution autrichienne à ce problème de la coordination des comportements individuels.

1.2.3.3. Coordination et apprentissage

Il existe des divergences d'analyse au sein de la tradition autrichienne quant à la nature équilibrante ou non du processus de coordination : ainsi les « misesiens » considèrent que les processus de déséquilibre finissent par se résorber, contrairement aux « lachmanniens ». Il ne s'agit pas ici d'examiner ces divergences, mais de considérer que les auteurs constitutifs de cette tradition adoptent une conceptualisation caractéristique de la notion de coordination, en ce qu'elle met l'accent sur le rôle des interactions sociales et de l'apprentissage. De ce point de vue, l'analyse hayekienne peut illustrer cette conceptualisation.

Hayek réaffirme l'idée que les questions de coordination « pure » se traduisent par le passage des données subjectives de la connaissance individuelle à des faits objectifs. Le statut des données empiriques, rappelle-t-il, pose problème. D'une part, les données dont on dispose sur la réalité sociale sont exclusivement subjectives et d'autre part, ces données ne peuvent véhiculer une connaissance sur la réalité économique que si elles renvoient à des croyances partagées par les membres de la société (1948 [1949]). Dit autrement, la coordination effective d'agents disposant de connaissances subjectives différentes sur la réalité sociale requiert au minimum que les agents économiques partagent certaines connaissances. Nous avons vu que les théoriciens des jeux adoptent aussi une approche pour traiter du problème de la coordination ; mais la notion hayekienne de connaissance partagée est différente de la « connaissance commune » de la théorie des jeux (C.Schmidt et D.W.Versailles, 1999).

Cette dernière a trait à la rationalité des agents économiques : pour Hayek, la rationalité au sens où l'entendent les théoriciens des jeux appartient au bloc formel de la « pure logique des choix ». Il voit plutôt l'expression de la rationalité dans les comportements individuels dans l'adhésion à des règles abstraites de conduite : « *Nos actions forment un pattern rationnel et cohérent non pas parce qu'elles sont décidées comme partie d'un plan conçu à l'avance mais parce que dans chaque décision successive nous limitons l'étendue des choix par les mêmes règles abstraites* » (1978, p 190). Dans la perspective hayékienne, l'individu peut agir conformément à des règles efficaces pour l'action sans connaître ces règles : idée que résume bien J.P.Dupuy quand il insiste sur « *les bienfaits de l'opacité du social, sur la méconnaissance nécessaire au fonctionnement du collectif* » (cité par P.Livet, 1995, p 554). En effet, pour Hayek, ce bloc formel de la « pure logique de choix », identifiable si l'on considère la seule dimension logique de la connaissance économique (C.Schmidt et D.W.Versailles, op.cit), conduit par définition à des tautologies. Celles-ci ne prennent un sens empirique, et donc économique, que si elles sont enrichies par des données factuelles (R.Arena, 1999)[1]. Ainsi, faut-il faire des hypothèses empiriques concernant la façon selon laquelle la connaissance découle des interprétations et de la communication interindividuelle des connaissances. En distinguant plusieurs niveaux de connaissance, Hayek précise que l'on ne peut pas confondre la connaissance du théoricien de l'économie « supposée objective » avec celle des acteurs économiques. Dans cette optique, l'« omniscience » particulière du joueur de la théorie des jeux n'est pas concevable : dans cette dernière, on adopte un principe maximaliste de la rationalité, selon les termes de B.Walliser et C.Prou (1988), qui fait que les agents économiques connaissent le vrai modèle et la théorie élaborée à ce propos par les économistes. Plus précisément pour Hayek, quand on envisage les « données » que prend en compte l'individu pour faire ses choix, comme on fait la confusion entre les données objectives et les données subjectives, on considère comme garantie la connaissance complète des faits objectifs. Pour cet auteur, si l'on s'intéresse à la compatibilité des plans individuels, celle-ci suppose que les plans des uns contiennent exactement ces actions qui forment des données pour les plans des autres (T.Aimar, 1999). Selon Hayek, dans l'approche économique traditionnelle, une partie de cette difficulté est apparemment évitée par l'hypothèse suivante : les données y sont supposées les mêmes pour tous les individus. Selon lui, on fait ainsi la confusion entre les données objectives qui sont les mêmes pour tous les agents (comme l'observateur est supposé les connaître) et les données subjectives qui leur semblent toutes

[1] Arena.R (1999) : « Hayek et l'équilibre économique : une autre interprétation », *Revue d'Economie Politique*, 109 (6), p 847-858.

différentes (1937, [1949, p 38-39]). Il n'y a bien sûr aucune raison que les données subjectives des différents individus correspondent. La coordination des plans individuels pose d'abord la question des modes d'acquisition et de communication des informations et des connaissances par les individus : on est ici dans la dimension interprétative de la connaissance économique (C.Schmidt et D.W.Versailles, op.cit). En ce qui concerne cet aspect cognitif et informatif, Hayek considère qu'à travers des processus d'essais et d'erreurs, les individus vont pouvoir accumuler de l'expérience et créer des procédures d'apprentissage efficaces. Mais si la coordination suppose des « croyances partagées », il faut s'interroger sur l'échange interindividuel de ces connaissances. Cet échange, selon Hayek, est rendu possible par l'existence d'expériences communes, mais aussi de caractéristiques communes parmi les solutions types privilégiées par les agents (1937 [1949, p 59-60]). De cet échange émergent alors des formes de connaissances tacites, des « *connaissances des circonstances temporelles et locales particulières* » (1945 [1949, p 80]).

Pour résumer, selon Hayek, ces croyances partagées sont le résultat d'un processus d'apprentissage : nous préciserons plus loin la nature et l'origine de ces croyances partagées, mais notons que l'idée d'apprentissage est indissociable de celle d'« erreur », de révision des choix, et diffère de l'approche qui préside généralement aux analyses en théorie des jeux. Les agents vont créer des règles sociales abstraites auxquelles ils vont se tenir et qui expliquent pourquoi ils se coordonnent : en effet, ces règles bornent les actions individuelles en « rapprochant » les situations sur lesquelles comptent les individus (T.Aimar, op.cit). Même si nous reviendrons sur la conception hayékienne de l'incertitude, retenons que selon Hayek le respect des règles réduit l'ignorance car elles expriment l'idée d'une constance dans le comportement des acteurs en ce qui concerne leur réaction à l'environnement. En effet, une variabilité trop grande des données empêche que des prévisions soient faites, aucune régularité ne se manifestant dans des situations pratiques (T.Aimar, op.cit).

Par comparaison avec le cadre subjectiviste de la tradition autrichienne, le cadre d'analyse de la théorie économique usuelle, purement individualiste, et négligeant la nature interprétative de la connaissance par rapport à l'information, participe d'une homogénéisation des comportements individuels, ce qui ne permet pas de saisir le rôle des interactions sociales et des procédures d'apprentissage qu'elles permettent, dans le processus de coordination des actions individuelles.

Même en théorie des jeux dans laquelle sont intégrées les croyances individuelles, le processus d'émergence des régularités comportementales qui favorisent cette coordination

n'est pas explicité du fait d'hypothèses de comportement très exigeantes. Ces hypothèses portent d'une part, sur l'information de l'agent et d'autre part, sur les deux formes de rationalité qui l'animent (B.Walliser, 1989, op.cit). L'information est supposée parfaite au sens où l'agent a une connaissance commune (chacun sait, sait que l'autre sait, et ainsi de suite) des déterminants de choix des autres acteurs. Dans cette vision, ce sont les croyances croisées des agents sur leurs comportements respectifs, qui permettent de coordonner leurs actions. A l'inverse, l'analyse de cette coordination suppose selon Hayek, d'étudier, du fait de l'hétérogénéité et de la dispersion des connaissances individuelles, le processus par lequel les agents parviennent à partager certaines connaissances par leurs interactions. En ce qui concerne les hypothèses de rationalité posées par l'approche économique la plus courante, la rationalité instrumentale est définie également de manière relativement stricte dans la mesure où l'on fait l'hypothèse que l'individu adopte ses moyens à ses objectifs par un processus d'optimisation. Nous allons montrer que cette définition de la rationalité économique débouche également sur une homogénéité des agents et de leurs comportements.

1.3. La rationalité économique standard en question

L'approche traditionnelle de la rationalité économique définit le comportement individuel comme un comportement de maximisation. Ce processus de maximisation est formalisé mathématiquement. Même si le refus du formalisme fait l'objet d'un débat au sein de la communauté des économistes autrichiens (P.Garrouste, 2003, p 200), nous pouvons considérer que la réticence à son égard est liée, et c'est ce qui nous intéresse ici, à l'idée selon laquelle le formalisme limite, selon les auteurs autrichiens, la prise en compte sur le plan analytique, d'une certaine subjectivité et hétérogénéité des agents. De ce point de vue, l'extrait suivant est relativement représentatif de la position autrichienne : « *Ce n'est pas uniquement des rapports de grandeur que nous recherchons, mais aussi l'essence des phénomènes économiques. Mais, comment parviendrons-nous à connaître cette essence, par exemple l'essence de la valeur ?[…]. La méthode que nous aurons à employer dans ces recherches sera par conséquent la méthode analytico-synthétique, mais nullement la méthode mathématique pure […]. La méthode mathématique est […] beaucoup trop restreinte […]* »[1].

[1] Lettre de Menger à Walras datée du 1 février 1884, reproduite dans E.Antonelli (1953) : « Léon Walras et C.Menger à travers leur correspondance », *Economie Appliquée*, vol 6, avr/sept, p 281, cité par A.M.Endres (1984).

En effet, le mode de formalisation du comportement maximisateur, en tant que principe de « satisfaction des besoins », caractéristique de l'approche traditionnelle de la rationalité économique, si l'on l'examine du point de vue des analyses, sur cette question, de certains auteurs autrichiens étudiés, participe d'une homogénéisation des comportements individuels ; homogénéisation qui ne permet pas une réelle prise en compte du rôle des interactions sociales et de l'apprentissage dans les décisions et les comportements individuels. Cette homogénéisation est liée au fait que le principe de maximisation, tel qu'il est conçu dans la théorie économique usuelle, définit un principe de rationalité économique qui apparaît, comparativement à sa conceptualisation par la tradition autrichienne, beaucoup moins large. Or, il s'avère que si l'on cherche à saisir et à intégrer dans l'analyse, les processus d'interactions des comportements individuels et leurs effets, il faille envisager un éventail plus large de « rationalités », ou en tout cas de comportements, diversité comportementale à partir de laquelle il est possible analytiquement de concevoir des procédures d'apprentissage.

Pour illustrer cette idée selon laquelle le cadre analytique de la tradition autrichienne offre un espace pour un élargissement du principe de rationalité, nous prendrons en compte deux dimensions du comportement économique individuel : le principe de recherche de l'intérêt personnel et la nature des objectifs poursuivis (1.3.1). La rationalité usuelle définit le comportement de l'agent comme lié à un égoïsme individualiste strict, relatif aux seuls effets subis par l'individu, et à des mobiles exclusivement matériels plus aisément quantifiables. A l'inverse, les auteurs autrichiens étudiés ont une vision moins restrictive de l'égoïsme et envisagent aussi des objectifs non matériels dans les décisions des agents. Ensuite, le principe calculatoire, à la base du processus de décision individuelle tel qu'il est conçu dans le cadre de l'approche économique traditionnelle, fait que l'agent agit dans un cadre moyens/fins donné. A l'inverse, dans l'optique des auteurs autrichiens considérés, l'analyse du comportement individuel intègre des éléments de changement et d'erreur récurrente : ainsi, les agents ne « maximisent » pas dans le cadre d'une structure donnée de moyens et de fins, mais essaient de modifier cette structure, agissant sur les moyens permettant d'atteindre les fins poursuivies (S.Gloria-Palermo, 1999) (1.3.2)

1.3.1. Les mobiles de l'action individuelle

Le comportement de maximisation qui définit la rationalité économique usuelle repose sur un principe de recherche de l'intérêt personnel dans un sens égoïste strict, basé sur la satisfaction

d'objectifs matériels quantifiables. Les auteurs autrichiens étudiés, comparativement, retiennent une définition plus large de l'égoïsme et envisagent également des objectifs non matériels dans les décisions des agents.

Il est nécessaire de préciser que l'on trouve chez d'autres auteurs, une conception moins restrictive du concept d'égoïsme ou l'affirmation de la diversité des objectifs de l'action individuelle. Ainsi, A.Smith, dans « Théorie des sentiments moraux » (1759), décrit l'individu comme éprouvant un ensemble de sentiments moraux, gravitant autour de la sympathie qu'il éprouve pour ses semblables, sympathie qui implique que l'individu s'intéresse à ses semblables et tient compte de leur jugement, mécanisme qui influence toutes les actions humaines : « *La sympathie, cependant, ne peut jamais être comprise comme un principe reposant sur l'égoïsme. Lorsque j'entre en sympathie avec votre chagrin ou votre indignation, on peut prétendre, en fait, que mon émotion repose sur l'amour-propre* » (p 317). Ces sentiments concernent, par exemple, le plaisir que l'on recherche en priorité, la peine que l'on subit, mais aussi le mérite, la convenance, ou les vertus cardinales que sont la prudence, la bienveillance, la maîtrise de soi ou le sentiment de justice.
Mais, à l'inverse de tels auteurs isolés, la tradition autrichienne offre un cadre d'analyse général qui autorise la prise en compte du caractère multidimensionnel du concept d'égoïsme.

1.3.1.1. A propos du concept d'égoïsme

Par comparaison avec son acceptation restrictive la plus courante, l'égoïsme, tel qu'il est envisagé par certains des auteurs autrichiens étudiés, est un principe plus large, comme l'illustre cette affirmation de J.Schumpeter : « La force motrice des conduites réside dans les intérêts individuels, compris dans un sens très large qui inclut plus que l'égoïsme de type utilitariste » (1919, p 254).

La position de ces auteurs peut être éclairée si l'on considère que dans la conceptualisation usuelle de la rationalité économique, il est fait référence à une dimension purement individualiste de la « maximisation », Wieser en suggérant pourtant également une dimension « sociale ».
Cet auteur considère que cette conception individualiste est une idéalisation théorique, qui a son utilité méthodologique. Pourtant, si l'on veut saisir les phénomènes économiques concrets, il faut en accepter selon Wieser la dimension sociale. En effet, l'auteur, à la lumière

de son introduction des relations de pouvoir dans l'analyse, considère que les ressorts de l'activité économique répondent à des forces sociales : ils dépendent de l'environnement social dans lequel ils s'inscrivent. Ainsi, dans une période, peut se développer dans une société, un esprit guerrier, dans une autre époque, un esprit économique (d'acquisition), qui vont influencer les comportements. Chaque société possède un degré moyen d'énergie volontaire, explicable culturellement. Alors, l'orientation et le modèle de l'effort (du comportement) économique ne peuvent pas être déterminés entièrement personnellement : chacun interprète le principe de « *recherche de l'utilité la plus élevée possible aux coûts les plus faibles* », à la lumière de son environnement social, et en fonction de l'esprit de l'époque considérée (1914, p 159-160). Dit autrement, les individus ne peuvent pas être tout à fait indépendants, en ce qui concerne ce principe de « maximisation de l'utilité », disons de sa « traduction » sociale : « […] *Les leaders économiques […] eux-mêmes […] ne peuvent pas négliger totalement la force des exemples donnés par leurs concitoyens.* » (ibid., p 160).
On peut ainsi considérer que le comportement de maximisation a une dimension sociale, dans la mesure où il se manifeste dans un exemple social, une règle dominante, qui « contraignent » les comportements individuels[1]. Or, cette « contrainte sociale » qui pèse sur les comportements individuels peut concerner également l'égoïsme, Wieser envisageant l'idée d'un ***égoïsme social***. Notre « Ego », nous dit l'auteur, de purement personnel se transforme en un égoïsme social quand il désire se conformer à la loi, à la coutume, et, en général, aux forces sociales de l'économie. Cet égoïsme social fait qu'un individu est prêt à s'inscrire dans un ordre social qui inclut à la fois de la soumission et de la domination. Wieser cite l'exemple de la classe des leaders : habituée à dominer, elle peut ressentir, comme une faiblesse et comme une insulte à son honneur, l'échec de l'un de ses membres à user pleinement de son droit souverain de domination. A ce niveau, cet égoïsme de classe devient un égoïsme social : conscient de sa fonction sociale, et de l'idée que son propre intérêt va de pair avec le progrès de la société, comme l'illustre « *[…] l'absolutisme éclairé, qui a fait de grandes choses dans l'éducation économique, et qui a agi avec générosité, esprit et audace…[…]* » (ibid., p 162).

On retrouve, dans une perspective un peu différente, cette idée d'un « égoïsme social » chez Mises. Selon cet auteur, le seul sens dans lequel on peut considérer que l'action est toujours égoïste, est ce que fait un individu est toujours orienté vers un accroissement de sa propre

[1] « *L'acquisition de biens, comme matière du motif économique, signifie l'acquisition de biens pour la satisfaction de besoins. La force de ce motif varie d'une manière caractéristique avec la culture et la place sociale de l'agent, et elle est toujours déterminée par la société.* » (J.Schumpeter, 1935, p 130).

satisfaction. Par exemple, l'action d'un individu qui vise à améliorer la situation d'autres individus est une action égoïste *:* « *L'acteur considère comme plus satisfaisant pour lui-même de faire que d'autres mangent plutôt que de manger lui-même. Ce qui le gêne est la conscience du fait que d'autres sont dans le besoin. […] C'est vrai que beaucoup de gens se comportent d'autre manière et préfèrent remplir leur propre estomac et non celui de leurs concitoyens. Mais cela n'a rien à voir avec l'économie ; c'est une donnée de l'expérience historique.* » (1949, p 256). Plus généralement, selon Mises, parmi les mobiles de l'agir humain, on ne peut tenir pour certain que « *la volonté d'écarter une gêne ressentie* » (ibid., p 16), ou du moins sa réduction : ***on peut considérer aussi que ce mobile est plus général que celui consistant à obtenir une plus grande satisfaction, dans le sens de « maximiser son utilité ».*** En effet, pour Mises, l'action suppose que l'agent ne soit pas pleinement satisfait de son état présent et imagine un état plus satisfaisant : c'est dans ce sens large que l'action a pour objectif un accroissement de satisfaction.

Ce qui précède permet d'envisager une forme contextualisée de rationalité économique.

Ainsi, à la lumière de ce qu'écrit Wieser, à une époque, par exemple, où domine un esprit belliqueux, « maximiser son utilité » va consister, en tant que pratique dominante, à aller faire la guerre sur les champs de bataille, à y dépenser son énergie. On pourra alors considérer que, dans la société capitaliste, l'entrepreneur « maximise » son « utilité », en faisant l'hypothèse que ce comportement peut avoir d'autres traductions que celle que lui donne l'analyse économique usuelle.

Cela peut permettre aussi d'éclairer le contenu de cette « ***rationalité énergétique*** » (1919, p 114 ; 1942, p 182) dont parle Schumpeter. Celle-ci caractérise le comportement de l'entrepreneur et apparaît avec le développement économique : ce comportement « *égoïste énergétique* » se distingue du comportement « *égoïste hédoniste* », pour reprendre les termes de E.Santarelli et E.Pesciarelli (1990, p 682), le second prédominant dans le cadre de l'économie de flux circulaire. Ces deux types d'égoïsme montrent que Schumpeter également n'en retient pas une définition unique et restrictive : *« Il est certain que les mobiles de l'action attribués à l'individu ne sont pas exclusivement égoïstes par nature ; il est également certain que l'égoïsme individuel ne concerne pas exclusivement des forces économiques. La première idée conteste la théorie qui fait de l'homme exclusivement un égoïste. La seconde enlève à l'égoïsme individuel, la simplicité et l'unité, par lesquelles il est proposé comme principe d'interprétation. Il est nécessaire de lui associer volonté en force et joie dans le travail »*

(J.Schumpeter, 1908, p 84-85)[1]. S'il est vrai que Schumpeter assimile au début le comportement « égoïste hédoniste » avec le comportement maximisateur walrassien, il en conçoit progressivement une conception différente. Une démarche liée à la substitution de la notion d'économie de flux circulaire à celle d'équilibre statique : « *En ce qui concerne sa motivation […], le tableau d'un égoïsme individualiste, rationnel et hédoniste, ne le saisit pas exactement.* » (1935, p 130). Dans l'économie de flux circulaire, l'agent est décrit comme ayant un comportement adaptatif, plutôt qu'explicitement maximisateur et conscient : « *L'agent économique agit selon des données et en utilisant des procédés fournis par l'expérience. […] S'appuyant sur l'expérience, l'homme de la pratique pense, pour ainsi dire, par ellipses, tout comme l'on n'a pas besoin de réfléchir à un chemin que l'on fait chaque jour.* » (ibid., p 7 et 10). En d'autres termes, les agents peuvent avoir formé de fausses anticipations mais, par essais et erreurs, ils sont capables de réviser des décisions incorrectes : « *[...] Car, même si les circonstances extérieures se modifient, il ne s'agit jamais de faire quelque chose d'entièrement nouveau, mais seulement d'adapter à de nouvelles circonstances ce que l'on a fait jusqu'à présent.* » (ibid., p 51). Ce comportement est décrit par exemple dans « Business Cycles » (1939, p 3-6), à travers les efforts des managers pour appréhender leur environnement et se positionner par rapport à une norme sociale, la « *situation économique normale* » (p 4)[2]. Dans ce contexte, l'hédonisme renvoie à l'idée de routine et de rationalité adaptative. On peut considérer que Schumpeter donne un contenu au comportement hédoniste qui se démarque de sa conception disons « optimisatrice », pour méthodologiquement le distinguer du comportement « volontariste » de l'entrepreneur. En effet, si le comportement économique est décrit comme routinier et adaptatif dans l'économie de flux circulaire, cette spécification permet de le comparer au comportement créateur de l'entrepreneur. C'est dans ce cadre là que le comportement économique décrit par la figure de l' « homo economicus » est réducteur, car il ne permet pas, et c'est la préoccupation de Schumpeter, d'appréhender la dynamique économique qui justement requiert d'envisager d'autres types de comportement : « *Nous n'attaquons pas la théorie traditionnelle, walrasienne ou marshallienne, sur son propre terrain. En particulier, nous ne nous offusquons pas de ses hypothèses fondamentales sur le comportement économique,*

---

[1] J.Schumpeter(1908) : « Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalokonomie », Munich, Duncker and Humblot, cité par E.Santarelli et E.Pesciarelli (1990, p 685-686).

[2] « *Chacun comprend cela. Une firme a eu une année normale si elle a réussi à suffisamment gagner pour couvrir ses dépenses courantes, payer les intérêts d'emprunt,[...], et à rémunérer les propriétaires du capital juste ce qu'il faut pour les inciter à continuer sans accroître ou diminuer leur investissement. La situation économique générale sera qualifiée de normale si elle permet à toutes les firmes de ne pas dépendre d'avantages*

concernant la prise en compte rapide des données d'une situation et une réponse rationnelle à celle-ci. Nous savons, bien sûr, que ces hypothèses sont bien loin de la réalité ; mais nous considérons que le « principe » du schéma logique de cette théorie est cependant correct. [...] Nous considérons aussi, cependant, que ce modèle couvre un domaine plus limité qu'il n'est supposé habituellement et qu'il ne peut pas décrire correctement le processus économique général [...]. La chose raisonnable à faire pour nous, alors, semble de limiter l'analyse traditionnelle au domaine pour lequel nous trouvons qu'elle est utile, et d'adopter d'autres hypothèses pour décrire un ensemble de phénomènes extérieurs à ce domaine. » (1939, p 98-99). En d'autres termes, Schumpeter considère que la rationalité « hédoniste » et les types de comportement « statiques » qui s'y rattachent n'ont pas une pertinence universelle.

Ce qui précède montre que, sans remettre en cause la portée heuristique du concept d'égoïsme pour décrire le comportement économique individuel, la tradition théorique autrichienne en retient une définition plus large que celle adoptée par l'approche économique courante. Cet élargissement permet analytiquement de concevoir des agents économiques conduits à entrer en relation avec autrui, dans la mesure où les individus sont considérés comme poursuivant des objectifs qui les placent dans des sphères d'action réciproques. Ces objectifs ne sont pas toujours quantifiables.

Ainsi, la « rationalité énergétique » dont parle Schumpeter ne peut être considérée comme spécifiquement économique (1935, p 136). En effet, le comportement de l'entrepreneur schumpétérien répond à des mobiles difficilement mesurables : « la volonté de fonder un royaume privé », « la volonté de conquête », ou « la joie de créer » (1934, p 93), ne peuvent être évalués ou « maximisés ». On retrouve cette idée chez Wieser lorsqu'il définit l'esprit d'entreprise propre à l'entrepreneur : « […] Pas la simple audace d'action, beaucoup moins la fascination pour le gain qui suscite son esprit d'entreprise ; l'impulsion qui le conduit de l'avant est le pouvoir joyeux de créer » (1914, p 324).

Ainsi, si pour les économistes en général, l'agent effectue des transactions économiques dont l'objectif est d'améliorer son utilité, les auteurs autrichiens étudiés montrent la nécessité de prendre en compte également des objectifs non matériels dans les décisions des agents. Cela permet de donner une dimension subjective à la rationalité économique et ainsi de fonder l'hétérogénéité des agents quant aux mobiles de leurs actions.

---

ou de désavantages propres, […]. Il est important de noter que [le] manager compare en fait toute situation économique à cette situation [normale]» (J.Schumpeter, 1939, p 4).

1.3.1.2. L'importance des mobiles non matériels

Dans l'optique d'établir une théorie plus solide du comportement économique, la tradition théorique autrichienne envisage des agents économiques mus par une diversité d'objectifs. L'extrait suivant illustre cette position : « *Les agents dans leurs actions sont guidés, ni en général ni en particulier dans leurs actions économiques, exclusivement par une motivation déterminée […]. Avec l'intérêt personnel, qui peut être reconnu comme le mobile principal de l'action humaine, il y a aussi l'esprit public, l'amour de ses semblables, la coutume, le sentiment de justice, et d'autres facteurs, qui déterminent les actions humaines* » (C.Menger, 1883, p 83-84)[1].

Cet élargissement de la nature des objectifs de l'action individuelle au sein de la tradition autrichienne, au-delà de la sphère strictement matérielle, découle en particulier d'une théorie des besoins relativement large, théorie dont les analyses de Menger et Wieser ont initié les fondements. Ces deux auteurs, en notant les limites de la logique pure de choix, tentent d'explorer d'autres approches, en incluant dans la sphère de l'économie des questions éthiques, psychologiques et même biologiques.

Menger développe une théorie des besoins basée sur des études biologiques et physiologiques[2]. Dans « Principles », l'auteur insiste sur l'importance de biens intangibles comme « *la camaraderie, la bonne volonté, l'amour,…*» (p 54), biens qui peuvent être objet de comportement économique. Dans l'extrait suivant, Menger considère qu'il y a d'autres propensions, non économiques et d'autres buts vers lesquels est dirigée l'activité humaine : « *Une différence existe en réalité entre la propension spécifiquement économique [dirigée vers la satisfaction du besoin de biens] et d'autres, les conduites non économiques des hommes qui font la vie sociale, une vie sociale dont la réalité ne pourrait être représentée seulement comme le résultat de la propension économique* » (1883, p 75 note 26). A.Endres (1991) fait référence à des extraits qui montrent que Menger regrette le manque de progrès dans l'analyse des besoins, intégrant dans la sphère économique des dimensions biologiques

---

[1] Alors que Menger n'adhère pas à « *l'œuvre inconsciente de la tendance matérialiste de notre temps qui considère comme biens […]seulement les objets matériels* » (1871, p 55), Mises considère que « […] *pour un économiste qui voudrait tenter de cantonner ses recherches aux seuls aspects « matériels », l'objet de la recherche s'évanouit aussitôt qu'il cherche à le saisir.* » (1949, p 247).

[2] L.Lachmann (1978)[« Carl Menger and the incomplete revolution of subjectivism », *Atlantic Economic Journal*, 6 (3), cité par A.Endres, 1991] considère pourtant Menger comme un « *subjectiviste incomplet* », car il définit le comportement économique comme « *l'activité ayant pour objectif de satisfaire nos besoins matériels* » (1883) ; E.Streissler ([1969], « Structural Economics Though : on the significance of Austrian School », no 29, p 237-266) essaie de donner un caractère moins subjectiviste à Menger. Mais, selon A.Endres (1991), le doute sur l'engagement subjectiviste de Menger doit être relativisé, dans la mesure où Menger considère la satisfaction des besoins matériels comme simplement l'aspect le plus courant et le plus important du comportement économique.

et psychologiques. L'un d'eux, tiré de la seconde édition allemande de « Problems » (1923), incite les économistes à prendre en compte les données biologiques pour comprendre les besoins des agents économiques : « *La théorie des besoins est d'une importance fondamentale pour l'économie et est, en même temps, un pont entre les sciences naturelles, particulièrement la biologie, et les sciences sociales* » (p 1). K.Pribram (1983, p 291) note que Menger désirait appliquer les résultats des études biologiques à la théorie des besoins afin de fournir une base plus solide à la théorie du comportement économique. Un autre extrait a trait à la faible base psychologique, selon Menger, de la théorie des besoins. Nous avons vu que Menger ne définit pas la valeur comme quelque chose d'inhérent aux biens, mais comme un jugement des individus sur l'importance des biens à leur disposition. En conséquence, il met l'accent sur la nécessité d'analyser plus profondément les bases psychologiques des jugements individuels. Selon A.Endres (1991), même si le classement hiérarchique des besoins proposé par Menger, construit intuitivement, ne découle pas d'une théorie psychologique formelle, il pose des questions psychologiques. Quel type de psychologie envisage Menger ? Il s'agit pour l'auteur de comprendre par interprétation, selon la méthode définie par M.Weber, les comportements économiques[1]. Cela renvoie à la psychologie sociale, car il s'agit de saisir subjectivement le sens des décisions humaines en termes de règles sociales tacites qui les influencent.

En effet, si l'on considère que l'action individuelle est déterminée seulement par l'intérêt personnel, au sens entendu dans la conception usuelle du comportement économique, la règle comportementale suivie est une règle strictement individuelle n'impliquant pas d'interaction avec autrui. A l'inverse, si l'agent individuel est appréhendé comme tenant compte également, par exemple, de considérations morales, est impliquée ici une règle comportementale sociale dans le sens où cette règle se constitue aussi dans le rapport aux autres individus.

Dans la même optique, Wieser, dans « Social Economics », adopte une conception des comportements moins restrictive que celle qui allait s'imposer plus tard dans la théorie des choix. Cet auteur soutient que le désir de gain est une condition nécessaire, mais pas suffisante, comme incitation au comportement de satisfaction des besoins. Dans une perspective psychologique (plus poussée que chez Menger, selon A.Endres), Wieser associe la notion d'objectif à des stimuli moteurs mentaux : ce qui pousse à l'action est premièrement un désir finalisé conscient, « *qui conduit à l'effort humain pour satisfaire les besoins*

[1] A.M.Endres (1991) s'appuie en particulier sur les commentaires de Hayek (1978, p 227) et de M.Addleson ([1986], p 10, « Radical subjectivism », dans « Subjectivism, intelligibility and economic understanding », édité par I.M.Kirzner, Macmillan).

considérés, et deuxièmement, une « impulsion inconsciente », un stimulus actif maintenu sous tension, et qui ne demande qu'à s'exprimer » (p 18). Lorsqu'ils sont coordonnés, les buts conscients et les stimuli moteurs produisent la volonté d'agir, définie en tant « *qu'impulsion contrôlée par l'objectif* » (p 18). Wieser développe alors un principe d'utilité maximale qui, à l'intérieur des besoins « *permissibles* », est compatible avec des aspects ascétiques (E.Kauder, 1958, p 421-423)[1]. Selon Wieser, « *il va de soi, qu'à travers la structure de l'économie simple et une économie sociale bien ordonnée, l'activité humaine est orientée vers les besoins simples et vitaux et les plaisirs permissibles* » (1914, p 32-33). Par besoins permissibles, l'auteur fait référence positivement *« au sentiment louable de consentement simple* » et à la « *modération de nos besoins* », et négativement à l'action qui pousse à faire « *d'excessifs efforts d'acquisition ou qui conduit à la dégénérescence soit directement soit par le chemin tortueux et attrayant de l'hyper raffinement* » (ibid., p 32-33).

Sans exagérer cet aspect, on retrouve chez d'autres auteurs étudiés, des éléments renvoyant à des conduites ascétiques.

Mises, par exemple, décrit le « chef de file », par rapport à l'homme « ordinaire routinier », comme quelqu'un qui « *[…] vit en créant et inventant ; pour lui, il n'y a pas de loisir, mais simplement des intermèdes de stérilité et de frustration. […]* » (1949, p 145).

Le comportement des entrepreneurs, chez Schumpeter, est également décrit comme étant quelque peu teinté d'ascétisme : « *Mais chez de telles personnes apparaît une remarquable indifférence, voire même une répulsion pour les jouissances inactives.[…] [L'entrepreneur]se préoccupe peu des fruits hédonistiques de ses actes. […] Il ne vit pas pour jouir voluptueusement de ce qu'il a acquis. Si ce désir surgit, c'est pour lui la paralysie, et non un temps d'arrêt sur sa ligne antérieure.* » (1935, p 133-134). Ainsi, Schumpeter met l'accent sur l'effort. Dans cette optique, si l'« homo economicus » est un agent qui économise ses efforts, ses ressources, l'entrepreneur schumpétérien n'est pas avare de ses efforts, caractérisé par cette « *ardeur au travail* » (1919, p 115) : « […] *si l' « exploitant pur et simple » vient avec peine à bout de sa journée de travail* (1935, p136*), […] que le « type » [caractéristique de la dynamique] ne fuit pas l' « aversion » pour l'effort, ou que l'effort signifie pour lui « joie » et non « aversion », cela revient au même* » (ibid., note 1, p136).

[1] E.Kauder (1958) : « Intellectual and political roots of the older Austrian School », *Zeitschrift fur Nationalekonomie*, 17 (4), p 411-425 [cité par A.M.Endres, 1991, note 21, p 292].

L'examen de la tradition théorique autrichienne nous enseigne que la conceptualisation du comportement économique individuel ne peut se limiter à envisager des objectifs exclusivement matériels quantifiables de l'action. Concevoir les comportements comme liés à des fins déterminées également par les représentations ou les sentiments des individus, permet analytiquement de donner un contenu plus large au concept de rationalité économique que son acceptation usuelle. Cet élargissement permet d'envisager une dimension subjective de la rationalité économique, ce qui participe de l'affirmation de l'hétérogénéité des agents, hétérogénéité nécessaire méthodologiquement à la prise en compte des processus d'apprentissage interindividuel. La rationalité économique usuelle réduit la théorie de l'action individuelle à une « optimisation » dans un cadre donné de connaissance parfaite des fins (matérielles) et des moyens. A l'inverse, comme le note E.Streissler (1972, p 247), « [« The Principles » de Menger] est une investigation des contraintes pesant sur l'action économique, ou plutôt du changement dans les contraintes, à travers un changement dans le choix des variables (et pas avant tout une investigation de la fonction objective en économie) ». Cet extrait illustre la perspective analytique générale de la tradition autrichienne selon laquelle les agents économiques agissent dans un cadre moyens/fins qui évolue, du fait de la subjectivité de leurs perceptions et des erreurs qu'ils peuvent faire[1].

1.3.2. Le cadre de l'action individuelle

La théorie de l'action, dans le cadre d'analyse de la tradition autrichienne, est inscrite fondamentalement dans une perspective temporelle, perspective mettant l'accent sur la nature « dynamique » du principe de satisfaction des besoins : l'approche autrichienne envisage l'idée de processus (J.L.Ravix, 1994) pour appréhender les procédures d'apprentissage qui favorisent l'ajustement des comportements aux changements inhérents à l'écoulement du temps (1.3.2.1). Dans cette perspective temporelle, l'agent économique est décrit comme pouvant faire des erreurs récurrentes (1.3.2.2)

1.3.2.1. La dimension temporelle de l'action

[1] « [..] *La décision, dans le cadre de l'approche de l'action humaine, ne parvient pas simplement par un calcul mécanique à la solution du problème de maximisation implicite dans la configuration de moyens et de fins donnés. Elle ne reflète pas simplement la manipulation de moyens donnés pour correspondre fidèlement à la hiérarchie de fins données, mais aussi la perception du cadre fins/moyens dans lequel l'action économique prend place* » (I.M.Kirzner, 1973, p 33).

Le comportement économique tel que le définit Menger, « *ne fait pas [seulement] référence aux propriétés ou aux motivations des individus, mais [aussi] à l'activité dans laquelle ils sont engagés […]* » (J.Dingwall et F.Hoselitz, traducteurs de C.Menger [1871], p 48, note 4). ***Cet extrait est relativement représentatif de la position générale des auteurs autrichiens étudiés qui conçoivent le principe de satisfaction des besoins, comme étroitement dépendant du cadre dans lequel les agents agissent : ce cadre évolue car le passage du temps est analysé comme modifiant les connaissances et les perceptions des individus.*** Menger et Mises, dans le cadre de perspectives différentes, appréhendent le processus de satisfaction des besoins comme un processus d'ajustement lié à la modification des connaissances individuelles quant à la relation de causalité entre les biens et les besoins. Ces deux analyses permettent d'illustrer cette conception de la tradition autrichienne d'un temps dont le passage a des effets sur les connaissances des agents. Dans cette optique, à l'inverse de l'hypothèse retenue dans la conception usuelle de la rationalité, les préférences des agents sont supposées pouvoir évoluer. Ainsi, l'analyse mengérienne n'implique pas que l'acte de consommation laisse les goûts des agents inchangés (A.M.Endres, 1984). Des éléments institutionnalistes de la théorie du consommateur de Menger[1] font qu'il ne s'inscrit pas dans le cadre d'une hypothèse de goûts constants : selon cet auteur, le progrès économique signifie que les agents économiques perçoivent de nouveaux besoins et de nouvelles connections entre les choses et le bien être humain. Cela découle de sa conception « cognitive » de la valeur : celle-ci est la « Bedeutung »[2], l'importance (« la portée ») que les biens ont selon la satisfaction des besoins et désirs qu'ils assurent ; elle est un jugement et, en tant que tel, change selon les circonstances et du fait des processus d'apprentissage. Dans le chapitre « Economy and Economic Goods », Menger écrit que les biens sont « *un résultat de l'expérience passée* » et que « *l'expérience nous apprend que des biens d'un même type [...] perdent leur caractère économique selon les circonstances qui changent* ». (1871, p 81 et 102). Loin d'être ahistoriques et donnés, les biens proviennent de « *notre nature et de notre développement précédent* » (ibid., p 217). La valeur attribuée aux biens peut, dit Menger, être « *imaginaire* » (ibid., p 120) dans la mesure où la connaissance que l'on a besoin de ces biens pour notre bien

[1] Endres (1984) mentionne des commentaires soulignant le caractère institutionnaliste des « Problems » de Menger : E.Streissler et W.Weber ont fait référence à « la dimension institutionnaliste notable » dans le travail de Menger ; W.Jaffé conclut que l'économie de Menger était « dans un large sens institutionnaliste ».

[2] Le terme de « Bedeutung » a deux sens que Menger utilise à la fois (M.Alter, 1982) : l' « importance » indiquant le degré subjectif d' « immédiateté », et le sens, indiquant l'élément cognitif (« Erkenntnis »), ou la connaissance des fonctions utiles que le bien peut remplir et l'interprétation subjective donnée à un bien pour un but spécifique.

être n'est pas en général certaine[1]. Les goûts ne peuvent pas être statiques car ils peuvent être réévalués à travers le processus de consommation. De plus, Menger fait référence explicitement à « *des changements dans les goûts* », « *une disparition de besoins humains et la découverte de nouveaux* » (ibid. p 65, 102, 148, 231 et 232). ***Dans cette perspective, le passage du temps modifie les perceptions des individus quant à la relation entre les biens et les besoins, modifiant le processus même de satisfaction des besoins.*** On retrouve cette idée chez Mises, selon laquelle ce ne sont pas les biens en tant que tels qui sont importants, mais la perception qu'ont les individus de la relation entre les biens et les besoins qu'ils peuvent satisfaire. Les biens sont classés selon l'urgence que leur attribue l'individu au regard de l'atteinte de ses objectifs. La perspective misesienne met en évidence l'idée selon laquelle le temps est une variable qui « contraint » les comportements individuels : « *L'homme est soumis à l'écoulement du temps. Son temps est rare. Il doit l'économiser comme il économise les autres facteurs rares. L'économie de temps est d'un caractère particulier, en raison de l'unicité et de l'irréversibilité du flux temporel.* » (L.Von Mises, 1949, p 107-108). En faisant référence à l'analyse de Menger, I.Kirzner souligne cette idée de contrainte qui pèse sur l'action : « *Ce qui est mis en évidence chez Menger, ce ne sont pas des préférences librement exercées, des fins spontanément et indépendamment poursuivies, mais plutôt l'ajustement inévitable du comportement économique pour satisfaire les exigences imposées par ces ensembles donnés de besoins individuels. […] C'est comme si ces ensembles exerçaient leur propre force sur le système, contraignant l'allocation des ressources et déterminant les valeurs économiques […]* » (I.M.Kirzner, 1992, p 74)[2].

De la même manière que Menger relie de façon directe la causalité et le temps, Mises introduit une conception du temps, comme source de changement (1949, p 99). Cette conception, caractéristique de la tradition autrichienne, peut être résumée par l'extrait suivant : « Dés que nous permettons au temps de s'écouler, nous devons permettre à la

[1] Pour C.Menger, les individus peuvent attribuer une valeur à des biens qui n'en ont pas : « *[...] Les individus peuvent être dans l'erreur au sujet de la valeur des biens, comme ils peuvent l'être en ce qui concerne tous les autres objets de connaissance humaine. Ainsi, ils peuvent attribuer de la valeur à des choses qui, selon des considérations économiques, n'en possèdent pas en réalité, s'ils considèrent à tort que la plus ou moins complète satisfaction de leurs besoins dépend d'un bien, ou d'une quantité de biens, quand cette relation n'existe pas réellement. Dans ces cas, nous observons le phénomène de valeur imaginaire* » (1871, p 120).

[2] I.M.Kirzner (1992) : « The meaning of market process : essays in the development of modern Austrian Economics », London and New York, Routledge.

connaissance de se modifier, et la connaissance ne peut être considérée comme une fonction de quoi que ce soit d'autre » (L.M.Lachmann, 1976, p 127-128)[1].

Ce qui précède montre qu'en adoptant une conception de l'action individuelle comme soumise à une temporalité qui n'est pas neutre sur les connaissances des agents, la tradition autrichienne offre un cadre d'analyse qui permet d'envisager conceptuellement des procédures d'apprentissage. Apprentissage, découlant des interactions des comportements individuels et au travers duquel les agents économiques essaient d'ajuster leurs actions aux changements liés au passage du temps. Le thème de l'apprentissage doit être intégré dans l'analyse du comportement économique individuel d'autant plus si l'on considère, comme nous l'enseigne la tradition théorique autrichienne, les agents comme capables de commettre des erreurs récurrentes.

1.3.2.2. Action et erreur

La conceptualisation usuelle de la rationalité économique intègre la notion d'erreur, mais les agents sont supposés corriger ces erreurs de manière rationnelle. Ainsi, dans la perspective des anticipations rationnelles, par exemple, les individus commettent des erreurs sans arrêt, mais la moyenne des erreurs est nulle : pour le dire autrement, les anticipations rationnelles n'excluent pas que l'on puisse faire des erreurs, mais simplement que ces erreurs soient systématiques ou corrélées. Selon J.Muth (1961)[2], l'un des fondateurs des anticipations rationnelles, les anticipations des agents ne sont rationnelles qu'« en moyenne », les écarts de prévision se compensant par agrégation s'ils ne sont pas corrélés systématiquement à des facteurs de discrimination entre agents.

Au sein de la tradition autrichienne, ces facteurs de discrimination expliquent que les agents puissent se tromper de façon récurrente. Concernant cette question, les analyses des auteurs étudiés mobilisent deux principaux types d'arguments, qui établissent en même temps l'hétérogénéité des agents économiques.

Le premier fait référence à des capacités différentielles entre les individus à saisir leur intérêt économique ou à exploiter certaines opportunités. Le rôle, dans l'analyse mengérienne de l'émergence de la monnaie, des « *agents les plus clairvoyants* » (1871, p 242) qui acceptent

[1] L.M.Lachmann (1976) : « On the central concept of Austrian Economics : market process », dans E.Dolan (ed.), The foundations of modern Austrian Economics, Kansas City : Sheed & Ward, cité par S.Gloria-Palermo (1999, p 119).

en échange des leurs des biens dont ils n'ont pas besoin, mais qu'ils peuvent plus facilement échanger, ou celui de la vigilance de l'entrepreneur dans la dynamique du marché, chez Mises ou Kirzner, illustrent ce premier type d'arguments.
Le second fait de l'incertitude de l'environnement, une source d'erreurs pour les agents économiques. Ainsi, le comportement innovateur est décrit chez Schumpeter comme étroitement lié à cette incertitude : « […] *L'agent économique, hors des voies accoutumées, manque pour ses décisions des données que, le plus souvent, il connaît très exactement quand il reste sur les voies habituelles, et pour son activité, il manque de règles [...]. C'est pourquoi, [le plan selon lequel il agit] contient des sources d'erreurs non seulement graduellement plus grandes, mais encore différentes de celles du plan accoutumé.* » (1935, p 121).

Le fait de considérer que les individus agissent dans un cadre qui peut évoluer, donc relativement incertain, qu'ils peuvent commettre des erreurs de jugement, conduit à envisager sur le plan analytique des « rationalités » différentes : il est possible, en particulier, de considérer des agents selon leur capacité à modifier le cadre de leurs actions, ou leur plus ou moins grande réticence face à l'incertitude. Ainsi, définissant la « vigilance » qui caractérise l'entrepreneur, Kirzner note : « [Cette vigilance] fait référence non pas à la capacité de voir ce qui existe, mais à la capacité nécessairement spéculative de « voir » dans le futur. […] L'élément crucial dans le comportement exprimant la vigilance entrepreneuriale est la capacité du décisionnaire à transcender spontanément un cadre existant d'opportunités perçues » (1985, p 7).
Plus généralement, les analyses des auteurs autrichiens considérés fondent une théorie de l'action basée sur l'hétérogénéité des agents économiques, hétérogénéité liée le plus souvent à des aptitudes individuelles différentes.

1.4. Des individus hétérogénes

Dans le cadre de notre questionnement, la prise en compte analytique des interactions sociales et de leurs effets en terme d'apprentissage, suppose l'hétérogénéité des agents économiques. En effet, des interactions n'existent que s'il y a un minimum de différences entre les individus : il paraît difficile d'apprendre d'individus qui nous sont absolument identiques. Comparativement au cadre d'analyse homogénéisant de la microéconomie

[2] J.Muth (1961) : « Rational expectations and the theory of price movements », *Econometrica*, Juillet.

traditionnelle, la tradition théorique autrichienne fonde un certain type d'hétérogénéité des comportements individuels, hétérogénéité qui renvoie essentiellement à des aptitudes différentes dont sont dotés les agents. Ces différences sont à l'origine de la caractérisation de certains individus, peu nombreux, qui du fait de capacités particulières qui les distinguent des individus « moyens », selon l'expression de Schumpeter, peuvent initier le changement.

Par exemple, dans son explication de l'émergence de la monnaie, Menger (1892) met l'accent sur la condition à l'acceptation volontaire d'un intermédiaire des échanges : des agents économiques, « *les plus clairvoyants* » (1871, p 242), doivent accepter en échange de leurs biens, un bien qui par lui-même leur est peut être totalement inutile, mais qui est plus facilement échangeable. ***Est en jeu ici la connaissance que possèdent les individus et leur subjectivité : les individus ont des capacités différentes et ainsi pas les mêmes connaissances des relations entre les biens et les besoins. L'émergence d'une institution, ici la monnaie, est liée à une différence entre les individus dans leur capacité à percevoir que leur intérêt, pour parvenir à satisfaire leurs besoins, est d'accepter un bien « inutile ».***

Cette idée que l'origine non intentionnelle des institutions sociales se trouve dans les interactions entre des agents décrits comme ayant des aptitudes différentes, se précise avec Wieser qui s'interroge pour savoir : « […] *Comment un accord contractuel général pourrait aboutir à des institutions dont l'existence est encore cachée dans les brumes du futur, et seulement conçue, d'une manière incomplète, par quelques personnes qui voient loin, alors que la grande masse ne peut jamais clairement apprécier la nature d'une telle institution jusqu'à ce qu'elle ait atteint sa forme complète et soit généralement opérationnelle ?* » (F.Von Wieser, 1914, p 156). En effet, la distinction faite par Wieser entre des leaders et les masses serait constitutive de toutes les sociétés et basée sur l'existence d'une inégalité en terme de domination. Il est nécessaire de resituer ce phénomène du leadership dans l'analyse wieserienne plus générale de la stratification sociale. Parmi les auteurs autrichiens étudiés, Wieser fait des relations de pouvoir, une dimension structurante des rapports entre les individus. Cet auteur exprime de profonds doutes sur ce qu'il appelle l'individualisme « naïf », qui explique tous les phénomènes économiques par les seuls comportements individuels et les fondent sur un intérêt propre illimité. Selon Wieser, l'erreur fondamentale de cet individualisme est de voir les individus comme si par nature, ils étaient entièrement indépendants et étaient conduits, dans leur activité, uniquement par leur propre volonté. En effet, Wieser considère que les économistes classiques, même s'ils n'étaient pas « naïfs », n'ont tenu compte que d'une partie des déterminants individuels des comportements

économiques, c'est-à-dire des seules « *forces de liberté* » (1926, p 43). Ils ignoraient les « *forces de contrainte* » (ibid.,), liées à l'existence de rapports de pouvoir et cet oubli les conduisit à considérer les individus comme s'ils étaient parfaitement autonomes, libres et égaux. Au contraire, Wieser considère que les individus sont en général inégaux et que la « compulsion » réduit leur degré de liberté et d'autonomie.

Le phénomène de leadership, dont l'entrepreneur est la figure dominante dans la société capitaliste, est également analysé par Schumpeter : la position de leader est aussi liée, chez cet auteur, à l'existence ou à l'absence de certaines aptitudes spécifiques, « [...] *l'expérience, l'intuition, la liberté mentale, la capacité à résister à l'hostilité de l'environnement social […]*» (1939, p 84-87), aptitudes inégalement réparties entre les individus : « *[…] seulement quelques personnes possèdent ces qualités de leadership* » (1934, p 228).

Pour Schumpeter, si les individus « moyens » sont routiniers, se contentant de reproduire les expériences passées réussies, d'autres moins nombreux, sont capables d' « innover », en modifiant le cadre de leurs activités.

Cette capacité à l'innovation, caractéristique de l'entrepreneur, explique chez Mises le fonctionnement du marché, si l'on définit cette capacité, inégalement répartie entre les individus, comme celle de réagir, plus ou moins rapidement, à des changements de situation (1949, p 269).

Analysant également le rôle de l'entrepreneur dans le fonctionnement du marché, Kirzner introduit le concept de « vigilance » pour qualifier cette capacité individuelle à percevoir les opportunités du marché : cet auteur considère que cette capacité est le propre des entrepreneurs et est inégalement répartie entre les agents. Kirzner évoque même l'idée d'une inégalité naturelle des individus car il fait de cette vigilance, un don : « [...] *Cependant ce serait une erreur d'imaginer que la découverte spontanée est un processus […] qui donne également ses bénéfices à tous les hommes. La vérité est que la capacité à apprendre sans recherches délibérées est un don que les individus ont à des degrés complètement différents. C'est sûrement ce don que nous avons à l'esprit lorsque nous parlons de vigilance entrepreneuriale* » (1979, p 148).

Pour expliciter cette « vigilance entrepreneuriale », il faut rappeler la position de Kirzner quant à la connaissance individuelle. Cet auteur considère que la théorie néoclassique ne traite que de l'information délibérément acquise. En effet, pour Kirzner, à côté de cette connaissance, l'individu peut découvrir spontanément un certain nombre de connaissances indispensables dont il ne sait pas a priori qu'elles existent : « *A la différence de l'acquisition délibérée, l'acquisition spontanée ne peut renvoyer à la capacité du calcul rationnel* » (ibid.,

p 32). Cette acquisition spontanée de connaissances provient d'une capacité à percevoir les opportunités offertes par le marché, que Kirzner appelle « vigilance » : « […] *Le genre de « connaissance » requise pour l'activité d'entrepreneur est, en fin de compte, de « savoir où chercher la connaissance » plutôt que la connaissance réelle de l'information de marché. Le terme qui saisit le plus étroitement ce genre de « connaissance » semble être la « vigilance »* (1973, p 68). Pour préciser la nature de cette capacité, notons l'extrait suivant : « […] *La vigilance entrepreneuriale consiste, après tout, dans la capacité à noter, sans recherches, les occasions qui ont été oubliées jusqu'ici. Il est certain qu'elle peut aussi inclure la capacité à noter les occasions de recherches intentionnelles profitables. Mais cette occasion a été découverte par l'entrepreneur vigilant sans recherche.* » (I.Kirzner, 1979, p 148).

Cette optique kirznérienne selon laquelle l'entrepreneur a la capacité d'exploiter des opportunités pourtant existantes, illustre une caractéristique importante de l'approche de la tradition autrichienne des processus économiques : l'analyse des comportements doit être centrée sur les mécanismes interprétatifs des agents. Si les individus sont hétérogénes du fait qu'ils tirent partie différemment du même environnement, il est possible de concevoir que leurs interactions permettent des procédures d'apprentissage. L'analyse de ces procédures suppose en particulier de s'intéresser aux processus de création et de diffusion de connaissances entre les agents économiques . Ainsi, P.Dulbecco et P.Garrouste (2000) considèrent que l'apport analytique de la manière dont la tradition autrichienne justifie et analyse le rôle de l'entrepreneur, « […] en partant de l'hypothèse d'une inégale répartition de la capacité qu'ont les individus à traiter les informations qui leur parviennent, [fait] que la place qui revient à la dynamique de la connaissance, son acquisition, sa répartition, et sa diffusion, est, alors, un problème essentiel » (p 77).

Le thème de l'apprentissage, apprentissage découlant de cette dynamique de la connaissance, traverse de façon récurrente les analyses des auteurs autrichiens considérés. En effet, l'examen, au cours de ce premier chapitre, des hypothèses comportementales les plus importantes posées par la tradition autrichienne, tradition examinée du point de vue de cette question de l'homogénéité des comportements individuels posée par l'approche économique contemporaine, nous offre un cadre analytique pour traiter de ce thème. Cadre dont nous nous proposons de présenter l'unité méthodologique en faisant le choix de caractériser l'originalité de la tradition théorique autrichienne dans le traitement du concept d'agent économique, par trois dimensions : le temps, l'incertitude et les interactions sociales. Cela est l'objet du chapitre suivant.

Chapitre 2 : L'originalité de la tradition autrichienne

Le fondement de l'approche de la tradition théorique autrichienne, des phénomènes économiques en général et des comportements individuels en particulier, se situe dans son « subjectivisme ». Même si ce principe méthodologique n'est pas décliné de la même manière selon les auteurs étudiés, il est étroitement lié, dans le cadre général de cette tradition, à la notion d'incertitude. Le lien entre le subjectivisme et l'incertitude est conceptualisé de deux manières : la première renvoie à une approche « dynamique »[1] du temps que l'on qualifie, selon les auteurs, de « temps réel », de « temps historique » ou de « temps subjectif » ; la seconde découle de la prise en compte de l'incertitude au sens strict du terme.

Dans son acceptation dynamique, le temps est considéré comme un flux véhiculant de façon continue de la nouveauté : ainsi, comme les agents, selon leurs expériences, modifient leurs perceptions, leurs décisions sont prises dans un contexte d'incertitude. Quand la théorie économique usuelle ne considère pas l'omniscience des agents, elle réduit l'ignorance à une imperfection d'information qui s'estomperait par un apprentissage par « tâtonnement ». En effet, la problématique de l'équilibre général qui structure cette théorie, adopte une conception du temps compatible avec celle de l'équilibre. Par comparaison, et au-delà des divergences d'approche, les auteurs autrichiens considérés se rejoignent sur une conception du temps différente de ce « temps du tâtonnement » : le « temps autrichien » est un temps irréversible, qui a des effets sur les connaissances des agents économiques. Le fait d'introduire le temps réel dans le raisonnement économique et de tenir compte du caractère inévitable de l'ignorance humaine, modifie nécessairement la conception même de la notion de marché, notion que la tradition théorique autrichienne appréhende plutôt en terme de « processus », mettant l'accent sur le rôle des interactions sociales et de l'apprentissage dans la coordination des actions individuelles. Cette idée est à l'origine de ce que les individus, afin de réduire leur incertitude, peuvent adopter certaines règles communes de conduite et qui explique, au niveau collectif, l'émergence d'institutions sociales (O'Driscoll et Rizzo, 1985). Ainsi, dans l'optique des auteurs étudiés, dans la mesure où l'action économique se déroule en temps réel (2.1), le changement pour l'individu est synonyme d'incertitude, incertitude remettant en cause l'hypothèse d'information complète fréquemment retenue dans l'approche

[1] Commentant O'Driscoll et Rizzo (1985), J.L.Ravix note : *« […] L'étude du processus économique revient à adopter une conception "dynamique" du temps, perçu comme un "flux d'événements" qui implique que l'individu change de perspective à chaque moment car son expérience évolue au long du flux temporel* » (1994, p 287).

économique usuelle (2.2). C'est alors à travers leurs interactions, que les agents économiques vont acquérir des connaissances et atténuer cette incertitude (2.3).

2.1. Le temps

Le premier élément qui fait l'originalité de la tradition théorique autrichienne quant au traitement du concept d'agent économique est une conception caractéristique du temps.
Afin de spécifier cette conception, il paraît pertinent de synthétiser les différentes approches économiques du temps en une opposition entre, d'un côté, une approche statique et objective, et une approche dynamique et subjective, de l'autre (2.1.1). Dans la première approche, le temps est neutre dans la mesure où il n'a pas d'effet sur les connaissances des individus et homogène, c'est-à-dire non différentiable par les agents. A l'inverse, dans la seconde approche, le temps permet des procédures d'apprentissage et participe de l'hétérogénéité des agents, ceux-ci pouvant expérimenter des temporalités différentes. Nous voulons essentiellement montrer que les analyses des auteurs autrichiens envisagés, au-delà des différences d'approche, de l'approfondissement plus ou moins important accordé à cette question, et du fait que la plupart des auteurs n'ont pas étudié explicitement le temps, mobilisent les caractéristiques de la seconde conception, par comparaison à l'approche adoptée par l'analyse économique traditionnelle (2.1.2).

2.1.1 Temps et apprentissage

La tradition théorique autrichienne explore une vision du temps qui ouvre un espace analytique pour l'étude de l'apprentissage. Le premier élément de cet espace renvoie à l'hypothèse d'un temps qui modifie les connaissances individuelles, hypothèse dont découle une conception particulière de l'apprentissage. En effet, chez les auteurs autrichiens est envisagée une forme d'apprentissage qui passe par l'interaction sociale et qui permet d'intégrer la dimension tacite de la connaissnace. D'où le second élément, qui est lié à l'affirmation de l'hétérogénéité des agents quant à leurs perceptions du temps : les interactions entre des individus s'inscrivant dans des temporalités différentes sont alors analysées comme supports de procédures d'apprentissage.
La première dimension analytique renvoie à une vision « dynamique » du temps. Cette vision peut être caractérisée par comparaison avec le traitement conventionnel du temps, hérité de la

mécanique classique et caractérisant l'économie walrasienne. Selon les auteurs, il est qualifié de « *temps réversible*» (N.Georgescu-Roegen, 1966)[1], de « *temps logique* » (J.Robinson, 1980)[2], de « *temps newtonien* » (G.O'Driscoll et M.Rizzo, 1985) ou de « *temps fondamental* » (I.Prigogine et I.Stengers, 1988)[3]. Examinée du point de vue de notre questionnement concernant les effets de l'interaction sociale en terme d'apprentissage, la limite de cette conception se situe dans le fait que le passage du temps y est considéré comme neutre, dans le sens où ce dernier ne modifie pas fondamentalement les connaissances des agents économiques. Inversement, d'un point de vue dynamique, le temps est perçu par les individus comme vecteur de changement, de nouveauté et donc d'imprévu. Réciproquement, les auteurs cités précédemment parlent de « *temps irréversible* » (Georgescu-Roegen), de « *temps historique* » (Robinson), de « *temps réel* » (O'Driscoll et Rizzo) ou d'un « *temps du devenir* » (Prigogine et Stengers).

Ainsi, l'écoulement du temps ne laisse pas ici inchangées les connaissances individuelles. On conçoit que le temps soit source d'apprentissage, ce dernier étant pris en compte, les ajustements des actions individuelles se faisant progressivement[4].

La seconde dimension analytique s'appuie sur la distinction entre un temps « objectif » et un temps « subjectif », distinction qui permet de poser l'hétérogénéité des agents. D'un point de vue objectif, le temps est facteur d'homogénéisation des comportements individuels, étant perçu de la même façon par tous les agents économiques. En effet, les individus sont considérés comme agissant dans le cadre de « données », de circonstances objectives, identiques pour tous. ***Ainsi, dans cette perspective, l'intentionnalité des comportements est difficilement concevable sur le plan analytique, le problème économique étant essentiellement de réagir (ou de s'adapter) à une situation donnée. Il paraît par exemple difficile d'envisager conceptuellement, l'idée que les agents aient la possibilité de modifier les circonstances, le cadre, de leurs activités, c'est-à-dire la possibilité d' « innover », comportement qui suppose une certaine intentionnalité***. A propos de cette question de

---

[1] N.Georgescu-Roegen (1966) : « Analytical Economics : Issues and Problems », Cambridge, Mass, Harvard University Press.

[2] J.Robinson (1980) : « Time in economic theory », *Kyklos*, vol.33 (2).

[3] I.Prigogine and I.Stengers (1988) : « Entre le temps et l'éternité », Paris, Fayard.

[4] Ainsi, l'absence d'apprentissage caractérise, selon O'Driscoll et Rizzo (1985), le temps « newtonien » : « *S'il y a des changements, ils doivent alors être déterminés dés le début. L'état initial du système doit contenir en lui-tout ce qui est nécessaire pour produire le « changement » ; le temps n'ajoute littéralement rien […]*» (p 55-56).

l'intentionnalité, la position de G.L.S.Shackle (1958,1961)[1], pour qui l'étude du temps est au cœur de l'approche des phénomènes économiques, semble pour le moins radicale. Cet auteur considère en effet que l'agent économique, tel que le conceptualise la théorie de l'équilibre général, ne choisit pas : « *En posant que le choix est « rationnel », qu'il répond à des mécanismes « objectifs », la théorie orthodoxe arrive à nier l'existence même du choix et condamne finalement l'individu à répondre passivement aux « circonstances ». Car, en effet, prendre une décision « rationnelle », au sens classique du terme, c'est en fonction des « données », optimiser un programme pour un objectif souhaité et donc « choisir » la meilleure solution au problème ainsi posé. […] Dans cette vue des choses, être « rationnel », c'est donc n'avoir pas le choix.* » (P.Beaugrand, 1982, p 301-302). Selon Shackle, le véritable choix est dans la capacité pour l'individu d'« imaginer », ce dernier construisant et concevant son avenir, par « inspiration ».

Au-delà de sa position qui peut sembler très subjectiviste, même du point de vue de la tradition autrichienne, l'analyse de cet auteur contribue, et c'est ce qui nous intéresse dans le cadre de notre questionnement, à l'idée selon laquelle le temps est subjectif.

Dans une telle conception, le temps n'est pas perçu de la même façon par les individus. Ceux-ci peuvent expérimenter des temporalités différentes, si le temps est supposé non homogène : « *Pour les autrichiens, le temps réel est synonyme de durée et ne peut être mesuré comme le peut l'être le temps newtonien. Il va sans dire que c'est l'un des aspects du noyau dur du programme autrichien qui pose le plus de* p*roblème lorsque l'on veut produire des modèles formels puisque le temps doit être indicé pour rendre compte du fait qu'il diffère selon les individus* » (P.Garrouste, 2003, p 200). La prise en compte de ces différences de perception peut permettre de concevoir, par exemple, que des agents vivent un « temps du passé » et d'autres un « temps du futur ». Si l'on suit une nouvelle fois Shackle, l'individu ne vit que la réalité du « présent », dans son individualité. Par décision, celui-ci entend la transition entre un état psychique dans lequel l'individu prévoit un nombre de schèmes d'action qui lui semblent possibles, à un état psychique dans lequel il s'est mentalement engagé dans l'un de ces schémas. Mais, pour que l'idée de décision ait un sens, il faut que l'individu, dans son plan d'action, ait un « contact » avec la « réalité » des conséquences de cette décision (donc avec la réalité d'autres moments), ou si non il n'y a aucun test par lequel il peut choisir tel ou tel schème d'action. Dit autrement, pour décider, l'individu doit « expérimenter » les

---

[1] G.L.S.Shackle (1961) : « Decision, order and time in human affairs », Cambridge, Cambridge University Press

conséquences possibles de ses actions[1]. On peut dire que dans le cadre de l'équilibre général, la gamme des résultats semble, à l'individu, comme lui étant donnée objectivement (de l'extérieur) : il a en quelque sorte une idée de « l'équilibre » à atteindre. Dans une approche plus subjectiviste, et toujours en suivant Shackle, c'est la « mémoire » ou l' « anticipation » qui peuvent offrir à l'individu, des substituts à la réalité d'autres moments que le « présent ».

L'établissement de l'hétérogénéité des agents économiques peut alors consister à considérer que certains individus vont plutôt s'inscrire dans un « temps du passé », de la « mémoire », en considérant par exemple qu'il faut agir ainsi parce tel ou tel type d'action s'est avéré par le passé, efficace ; alors que d'autres agents vont plutôt avoir comme horizon, le futur, s'écartant par exemple des pratiques routinières en envisageant des plans d'action relativement nouveaux.

Comparativement au cadre homogénéisant de la problématique de l'équilibre général, l'analyse précédente permet de concevoir des profils différents de comportement économique. Si certains agents peuvent être décrits comme adoptant des comportements relativement passifs, se contentant de reproduire des expériences passées réussies, d'autres, caractérisés par des comportements plus intentionnels, peuvent être qualifiés d' « innovateurs » dans le sens où ils introduisent de la nouveauté comportementale. Même s'il est nécessaire d'expliciter les formes de rationalité à la base de ces deux types de comportement, il est possible d'envisager que les interactions de ces derniers soient le support de procédures d'apprentissage, les pratiques introduites par les « innovateurs » pouvant par exemple être imitées, car s'avérant plus efficientes.

Cette grille de lecture qui met l'accent sur l'apprentissage permet de faire du temps, au-delà des divergences parfois importantes des approches des auteurs étudiés, l'une des caractéristiques majeures de la conception de la tradition théorique autrichienne du comportement économique. Sans s'intéresser à ces divergences, nous allons illustrer, à travers quelques aspects des approches de certains des auteurs considérés, cette grille de lecture.

---

[1] Selon Hayek, l'individu fait des expériences subjectives de son environnement. Ce sont ces représentations, aussi bien les représentations de l'environnement présent que celles des changements attendus de cet environnement, qui guident son comportement : « *La représentation de la situation présente ne peut en fait pas*

2.1.2. Le temps au sein de la tradition autrichienne : « temps de routine » et « temps de rupture »

Fondamentalement, dans l'optique analytique de la tradition autrichienne, c'est la subjectivité de l'individu qui donne au passage du temps sa signification.

Dans cette perspective, et c'est l'un des premiers éléments qui unifie les approches des auteurs étudiés, le passage du temps n'est pas neutre : celui-ci modifie (d'une manière imprévisible et discontinue) les connaissances sur lesquelles se basent les décisions individuelles (S.Gloria-Palermo, 1999). Cette modification fait que le passage du temps est source d'apprentissage, par lequel les agents ajustent leurs croyances et leurs comportements.

Cette relation entre le temps et l'apprentissage est au cœur de la conception mengérienne de la valeur. Dans celle-ci, la valeur d'un bien a une dimension cognitive, dans la mesure où elle dépend en partie de la connaissance des individus des fonctions utiles que le bien peut remplir et de l'interprétation subjective donnée à l'« utilité » de ce bien pour un but spécifique. Ainsi, la satisfaction des besoins est un processus d'ajustement dans lequel des jugements peuvent être faits par les agents économiques. Cette définition de la valeur des biens, fait qu'elle se modifie selon les circonstances et du fait des processus d'acquisition de connaissances par les individus au fil du temps : ainsi, dans cette optique, le passage du temps fait que les connaissances des agents, concernant les liens de causalité entre leurs besoins et les biens à même de les satisfaire, évoluent[1].

On retrouve ce principe de causalité chez Mises. Le concept d' « action humaine » comporte l'idée que pour qu'un individu agisse, il faut qu'il conçoive que son acte modifie l'état dans lequel il se trouve, pour une situation qu'il estime plus favorable. L'action humaine est finalisée vers l'atteinte d'un état futur plus satisfaisant pour l'individu. Selon Mises, l'individu agit en fonction de connaissances qu'il possède des relations causales, lui permettant d'atteindre son objectif (1949, p 25-26). Dans la même perspective que Menger, Mises considère en effet que le progrès des connaissances humaines relatives aux relations de causalité accroît l'efficacité des actions et réduit l'erreur humaine.

Ainsi, le « temps autrichien » est d'abord un « temps de l'apprentissage », dans la mesure où son passage permet, en reprenant la thématique hayékienne, aux individus d'acquérir, de découvrir, de la connaissance : selon Hayek, cette acquisition de connaissances représente

---

être séparée de, et n'a aucune « signification » en dehors de la représentation des conséquences auxquelles elle est susceptible de mener » (2001, p 140).

la source essentielle d'évolution économique, à travers la modification des plans individuels qu'elle engendre.

Ensuite, le « temps autrichien » n'est pas un temps homogène : dans l'optique des auteurs autrichiens étudiés, les agents économiques, du fait de leur subjectivité, sont à même de s'inscrire dans des temporalités différentes, d'autant que le cadre de leurs actions est donc supposé évoluer. En effet, si le temps modifie leurs connaissances, les agents vont, du fait de leurs perceptions quant à ces changements, ajuster leurs comportements. Si ces perceptions diffèrent du fait de l'hétérogénéité des individus, ces ajustements ne vont pas se réaliser de la même façon selon les agents. Nous pouvons illustrer ce point de vue en essayant d'expliciter cette idée importante pour notre étude, selon laquelle, dans l'optique de la tradition autrichienne, si des individus se situent plutôt dans un contexte temporel passé, d'autres, peu nombreux, ont pour horizon le futur.

Nous allons examiner, pour ce faire, l'approche de Schumpeter. A.Châteauneuf-Malclés (2002) considère que ce dernier, même s'il n'a pas étudié le temps en tant que tel, mobilise deux types de temporalité, qui rejoignent mais ne recoupent pas exactement les deux conceptions distinguées précédemment. En effet, dans l'analyse de Schumpeter, le temps n'a pas le même rôle dans l'économie du flux circulaire et dans la théorie de l'évolution économique ; mais, selon A.Châteauneuf-Malclés, le temps du flux circulaire n'est pas exactement le temps statique et réversible, inspiré de la mécanique classique. L'auteur oppose (p 107) un « *temps rétrospectif* », orienté vers le passé, caractérisant le flux circulaire, et un « *temps prospectif* », tourné vers le futur, caractérisant la théorie du développement économique.

Le modèle du flux circulaire met l'accent sur le rôle de la durée : le passage du temps est facteur de continuité, de permanence et de stabilité. Mais, dans l'optique de Schumpeter, ce temps diffère du « *temps walrassien* » (A.Châteauneuf-Malclés, op.cit, p 108), à deux niveaux essentiellement. Le premier est que le temps est considéré comme véhiculant de l'expérience. En répétant des activités, les agents apprennent et adoptent les modes d'actions qui s'avèrent avec le temps, efficaces : le temps, en tant que durée, améliore la connaissance et la coordination des actions économiques. Le passage du temps participe de l'émergence de comportements ou de situations « normaux » (J.Schumpeter, 1939, p 4) : « *Les valeurs anciennes sont des valeurs habituelles. Une longue expérience les a déterminées, et elles sont*

---

[1] Comme le note S.N.Chamilall (2000, p 72), la théorie mengérienne de la valeur révèle l'approche générale de Menger : « *Toutes les choses sont soumises à la loi de la causalité* » (C.Menger, 1871, p 51).

établies dans la conscience des individus » (1934, p 142, cité par A.Chateauneuf-Malclés, p 109). A.Chateauneuf-Malclés note que l'on trouve également dans « Business Cycles », l'idée que chaque position d'équilibre peut être atteinte seulement après une certaine expérience, acquise au fil du temps du temps : « *Il conduira, éventuellement, le système à l'équilibre, à condition que toutes les actions et réactions se fassent à l'intérieur des limites de la pratique habituelle qui s'est développée à partir de l'expérience et d'une répétition fréquente* » (J.Schumpeter, 1939, p 47). En conséquence, et c'est la seconde différence avec la vision walrasienne, le temps est facteur d'irréversibilité des comportements. En effet, le renforcement de pratiques d'une période à l'autre favorise l'émergence de comportements routiniers : Schumpeter évoque l'idée que les individus s'enferment dans « *une habitude fixée de pensée* » (1934, p 86) et de leur réticence face au changement et à l'incertitude. A.Châteuneuf-Malclés qualifie ce temps du flux circulaire de « *temps rétrospectif* », pour mettre l'accent sur le fait que « *[...] sa seule fonction est de renforcer des habitudes passées, et n'offre pas d'espace au futur, ou plus spécifiquement au « temps du devenir* »» (2002, p 110). A ce titre, ce temps se distingue du temps du développement dans la théorie schumpétérienne.

Alors que le temps du flux circulaire peut être considéré comme un « ***temps de routine*** », le temps du développement est un « ***temps de rupture*** » ; « *de rupture avec les habitudes, […], qui rompt la continuité du processus économique ; ainsi, [dans la théorie du développement], le temps est irréversible mais aussi discontinu, […] discontinuité due aux activités innovatrices des entrepreneurs* » (ibid., p 112). D'une part, l'innovation suppose quelque chose de radicalement nouveau par rapport aux périodes précédentes, dans la mesure où les nouvelles combinaisons productives ne sont pas la transformation des anciennes, mais « *commencent à produire à côté d'elles* » (J.Schumpeter, 1934, p 66). D'autre part, à la différence du temps du flux circulaire qui implique une adaptation passive, le temps, dans le développement, oriente les actions économiques, plus intentionnelles, vers des objectifs totalement nouveaux pour lesquels il n'y pas encore d'expérience : « *Le temps ici est lié à l'action consciente des agents qui élaborent des plans réfléchis basés sur leur vue du futur* » (A.Châteuneuf-Malclés, op.cit, p 111). Selon Schumpeter, « […] *le nouveau est une image d'une image ; agir d'après lui et agir d'après le plan accoutumé sont deux choses aussi différentes que construire un chemin et suivre un chemin.* » (1935, p 121). Ce nouveau contexte temporel dans lequel s'inscrivent les plans individuels crée de l'incertitude, en remettant en cause les caractéristiques stables de l'économie, rompant l'« *harmonie* » des structures existantes (1939, p 102).

Ainsi, si dans le flux circulaire les décisions des agents s'appuient sur la « mémoire », l'expérience passée, dans le cadre du développement, elles se basent au contraire sur une certaine idée du futur. Dans le flux circulaire, les actions économiques ne sont pas « créatrices », mais en reprenant A.Châteuneuf-Malclés (op.cit), une « *adaptation passive* » (J.Schumpeter, 1989 [1927][1], p 27, et 1939, p 72), c'est-à-dire une adaptation au changement « *sans matériellement dévier des voies familières* » (J.Schumpeter, 1934, p 81). Au contraire, l'entrepreneur est l'agent du développement car il est en mesure, du fait de qualités spécifiques, de s'inscrire dans un autre cadre temporel et ainsi de concevoir des plans entièrement nouveaux.

La tradition autrichienne, à la lumière de ce qui précède, explore une conception du temps qui se distingue de celle adoptée par la théorie de l'équilibre général : il s'agit d'un temps irréversible, différemment vécu par les agents et qui a des effets sur leurs connaissances. Cette conception permet d'une part la prise en compte sur le plan analytique de l'apprentissage, dans le sens où l'ajustement des comportements individuels aux changements inhérents à l'écoulement du temps peut être analysé comme un processus de modification des connaissances des agents économiques.

D'autre part, cette conception permet d'envisager une hétérogénéité des agents quant au cadre temporel de leurs actions. Il est possible de distinguer des individus qui s'inscrivent dans une forme de routinisation, leurs comportements reposant sur la reproduction des expériences passées, et des individus, moins nombreux, caractérisés par des comportements plus intentionnels tournés vers le futur.

Des interactions entre ces deux types de comportements peuvent émerger, de façon spontanée, des institutions plus ou moins formelles. L'analyse de ces phénomènes d'émergence suppose l'étude du processus par lequel se créent et se diffusent des connaissances entre les agents économiques. Mais il suppose en amont, de spécifier les deux types de comportement évoqués précédemment, et en particulier les formes de rationalité qui les sous-tendent. A ce stade de notre étude, il est nécessaire de mettre l'accent sur le fait que l'aversion face à l'incertitude est un élément important de distinction comportementale des agents économiques, la routinisation s'expliquant en particulier par la volonté d'agir dans un cadre relativement connu, donc maîtrisable. Il ne

[1] J.Schumpeter (1927) : « The explanation of the business cycle », *Economica*, December, p 286-311, repris dans R.V.Clemence (ed.) (1989) : « Essays on Entrepreneurs, Business Cycles and the Evolution of

s'agit pas à ce niveau d'expliciter cet aspect, mais de montrer, comme préalable, qu'à la différence de l'approche économique contemporaine qui postule le plus souvent que les agents disposent d'une information complète, la tradition théorique autrichienne cerne la notion d'incertitude au sens véritable du terme : c'est là la seconde caractéristique méthodologique de l'approche de cette tradition des comportements économiques individuels.

2.2. L'incertitude

Les individus, dans l'optique de la tradition théorique autrichienne, sont soumis à l'incertitude, dans le sens où leur information est incomplète. Selon les problématiques privilégiées, cette notion d'incertitude n'est pas toujours spécifiée de la même façon par les auteurs constitutifs de cette tradition, mais elle est étroitement liée de façon générale à l'affirmation des limites de la connaissance individuelle.

Dans le cadre de l'approche économique usuelle, lorsque les agents ont une information imparfaite, les actions individuelles sont supposées s'insrire dans un environnement probabilisable sous l'hypothèse d'information complète. Ainsi, en suivant B.Walliser (1994), le courant des anticipations rationnelles introduit la notion probabiliste d'anticipations rationnelles, ce qui nie toute incertitude sophistiquée, car celle ci se trouve réduite à des aléas statistiques exogènes de lois connues par les agents[1], « *l'incertitude [n'étant] pas correctement représentée par des probabilités numériques, ni même par des probabilités définissant un ordre total* » (p 14). Il est vrai que les modèles économiques les plus récents ne font pas l'hypothèse, au départ, que les agents connaissent les probabilités complètes auxquelles ils sont confrontés. Mais on suppose néanmoins qu'ils sont en mesure de les découvrir peu à peu.

A l'inverse, dans le cadre d'analyse général de la tradition autrichienne, l'information des agents est incomplète, mais dans un sens très fort, une raison importante de cette incomplétude étant la prise en compte des effets de l'interaction stratégique. Même si l'on

---

Capitalism », New Brunswick and Oxford, Transaction Publishers, cité par A.Châteauneuf-Malclés, op.cit, p 112.

[1] « *Quelles que soient ses variantes, l'économie néoclassique suppose que les agents économiques sont connaissant. […] Cependant, aucune de ces approches ne parvient à cerner l'idée d'ignorance au sens entendu par les subjectivistes. […]. [L'ignorance] n'est pas un état de connaissance imparfaite qu'un processus puisse asymptotiquement éliminer. Aussi longtemps que nous restons dans un monde de temps réel, le changement*

suppose que les individus puissent porter des jugements sur les états du monde futurs, et donc leur affecter des probabilités qui ne peuvent être alors que « subjectives », ils demeurent incapables de supprimer l'incertitude concernant la « gamme » des événements envisagés par les autres. Les plans individuels ont alors d'autant moins de chances de coincider, qu'en agissant les agents modifient leur environnement[1], et l'on se trouve alors dans le cas typique souligné par les auteurs autrichiens, celui de conséquences inattendues de comportements volontaires.

De ce point de vue, il serait sans doute plus pertinent de faire référence à la notion d'ignorance plutôt qu'à celle d'incertitude, pour caractériser la conception autrichienne du comportement économique.

Ce qui participerait, par exemple, des tentatives de démarquer Menger des autres auteurs marginalistes (S.Gloria-Palermo, 1999). En effet, nous avons vu que selon cet auteur, le progrès provient de l'acquisition par les individus de nouvelles connaissances, et plus précisément de l'acquisition de connaissances relatives aux relations de causalité qui relient les biens économiques à la satisfaction des besoins : « *Mais même si la connaissance de l'agent quant à l'essence de l'activité économique s'améliore, il demeure confronté, selon Menger, au problème de son ignorance de la multitude de circonstances de temps et de lieu* » (S.N.Chamilall, 2000, p 84)

Ainsi, dans cette optique, les agents sont supposés ne pas être capables d'envisager l'ensemble des états futurs possibles, ce qui donne à l'action, en suivant Mises, une dimension spéculative : « *L'incertitude de l'avenir est déjà impliquée dans la notion même d'action. Que l'homme agisse et que le futur soit incertain ne sont aucunement deux questions indépendantes. Ce ne sont que deux modes différents de constater un même fait […]. Nous pouvons rejeter entièrement la notion de hasard indéterminé. Mais quoi qu'il en soit de la réalité, ou de l'aspect qu'elle puisse avoir pour une intelligence parfaite, le fait demeure que pour l'homme agissant le futur est caché. Si l'homme connaissait l'avenir, il n'aurait pas à choisir et n'agirait pas. Il serait comme un automate, réagissant à des stimulations sans aucune volonté qui lui soit propre.* » (1949., p 111). Plus fondamentalement, dans l'optique de Mises, l'hypothèse d'information complète est contradictoire avec une logique d'ajustement

---

inattendu est inévitable et l'ignorance inévitable. […] L'ignorance ne devrait pas être transformée en une variante de connaissance » (O'Driscoll et Rizzo, 1985, p 3-4).

[1] A propos de l'analyse hayékienne de la coordination des plans individuels, J.P.Centi note que « *le passage du temps fait que les agents modifient leurs plans, et ce changement modifie (ou perturbe) les plans des autres agents* » (J.P.Centi, 1999, p 297).

progressif des comportements individuels aux changements, à travers leurs interactions. En effet, si tous les agents connaissaient « parfaitement » l'état du marché, l'ajustement se ferait instantanément. Au contraire, souligne Mises, les changements sont à la fois perçus et interprétés différemment par les individus : « *C'est justement cette différence de perception et d'interprétation qui explique le fonctionnement du marché* » (S.Longuet, 1998, p 346). Ainsi chez Mises, l'incertitude à laquelle sont confrontés les agents est analysée comme une condition de l'action et de l'ajustement des comportements : on pourrait presque dire que l'ignorance des agents n'est pas un « problème » mais plutôt une condition permissive.

Il apparaît que Hayek aborde différemment ce « *problème central de la société* » (1980, p 14) que constitue l'ignorance individuelle. On peut considérer que chez cet auteur, l'individu n'est pas ignorant parce qu'il ne possède pas la connaissance, mais parce qu'il ne peut pas la (re) construire rationnellement. En effet, dans l'optique hayekienne, la connaissance concrète qui guide l'action individuelle n'existe jamais comme un ensemble cohérent et logique (J.Fisette, 1989), mais seulement sous une forme dispersée. Cette dispersion de la connaissance est un des faits fondamentaux d'où doivent partir les sciences sociales. L'opinion opposée selon laquelle la connaissance, et particulièrement la connaissance concrète des faits particuliers, est « objectivement » donnée, c'est-à-dire est la même pour tous, constitue pour Hayek, une source d'erreur constante dans les sciences sociales. En effet, dans l'optique de cet auteur, et nous avons déjà explicité ce point, il faut considérer et distinguer deux types de données : les données « objectives », identiques pour tous les individus, et les données « subjectives » qui apparaissent différentes aux agents. Il n'y aucune raison, d'après l'auteur, que les données subjectives de différents individus correspondent, à moins qu'elles ne soient dues à l'expérience des mêmes faits objectifs. Pour Hayek, l'analyse de l'équilibre pur ne traite pas de la manière dont cette correspondance peut avoir lieu : on suppose simplement, dans la description d'un état existant d'équilibre, que les données subjectives coïncident avec les faits objectifs. Dans son analyse du concept d'équilibre (R.Arena, 1999, op.cit), Hayek considère que dans les présentations usuelles de l'analyse de l'équilibre, on suppose un marché parfait où chaque événement devient connu instantanément de chaque individu. Dans le cadre de la théorie de l'équilibre général, même si l'on ne suppose pas un agent strictement omniscient, les agents sont au moins considérés comme connaissant automatiquement tout ce qui est pertinent pour leurs décisions. En ce qui concerne le type de connaissance pertinente, dans le cadre de cette théorie, on met l'accent seulement sur la connaissance des prix car, du fait de la confusion entre données objectives et données subjectives, on considère comme garantie la connaissance complète des faits

objectifs. Au contraire, l'aspect le plus profond du problème de la connaissance analysé par Hayek, concerne la correspondance entre ces deux types de données, cette correspondance étant simplement supposée exister dans l'analyse économique usuelle. Ainsi, selon l'auteur, si l'on veut expliquer les processus sociaux, il faut introduire des hypothèses concernant la question de la relation de la pensée d'un individu au monde qui l'entoure et la question de la correspondance de sa connaissance aux faits objectifs.

Dans l'optique hayékienne, la question de la coordination des actions individuelles renvoie à celle de l'analyse du processus par lequel la connaissance, qui n'existe que de manière dispersée entre les individus, peut tout de même être utilisée à travers l'interaction de leurs comportements. Ainsi, si Hayek et Mises ne spécifient pas de la même façon l'incertitude (et l'ignorance), le premier en faisant un « problème » alors que le second y voit la condition au fonctionnement du marché, les deux analyses ont en commun, et cela est représentatif de la position de la tradition autrichienne, de mettre l'accent sur le rôle de l'apprentissage permis par les interactions sociales, dans la détermination des comportements individuels. La prise en compte des interactions sociales et de leurs effets, constitue le troisième élément méthodologique caractéristique du concept d'agent économique au sein de cette tradition.

2.3. Les interactions sociales

Dans la perspective analytique de la tradition autrichienne, c'est en acquérant des connaissances que les individus essaient d'atténuer leur incertitude et d'accroître leur rationalité. Comme la connaissance est limitée et spécifique à chaque individu, c'est par l'intermédiaire de leurs interactions que les agents peuvent « échanger » des connaissances : le mimétisme ou la confiance illustrent le type d'interaction sociale que nous envisageons.

De ces interactions vont émerger, spontanément, des institutions atténuant l'incertitude et l'ignorance des agents économiques (2.3.1). Cette fonction « cognitive » attribuée aux institutions découle de l'idée que l'action a fondamentalement, dans l'optique des auteurs autrichiens étudiés, une dimension « créatrice » (2.3.2).

2.3.1. Institutions et connaissance

L.M.Lachmann (1971)[1] considère que les institutions servent de « *cartes d'orientation* » (p 188) qui réduisent l'incertitude à laquelle sont confrontés les individus. Dans l'optique générale de la tradition autrichienne, ces institution émergent, spontanément, des interactions des comportements individuels. Si Menger et Wieser ont théorisé cette émergence, auxquelles peuvent être assimilées des régularités comportementales, les interactions sociales expliquent chez Mises, le fonctionnement du marché, alors que chez Schumpeter, elles sont à la base de l'explication par cet auteur de la dynamique économique. ***Mais dans ces problématiques différentes, les interactions sociales sont analysées comme permettant aux individus, par des procédures d'apprentissage, d'acquérir, dans l'optique de Hayek par exemple, de la connaissance tacite ; ce dernier va mettre particulièrement l'accent sur la diffusion de cette connaissance, diffusion nécessaire à l'ajustement des comportements.***

L'analyse mengérienne de l'émergence des prix permet d'illustrer ce processus au cœur de notre questionnement, par lequel des interactions des comportements individuels peuvent émerger spontanément des institutions qui atténuent l'incertitude à laquelle sont confrontés les agents économiques. L'émergence des prix est analysée par Menger comme celle d'une institution « organique », c'est-à-dire comme le résultat involontaire des actions individuelles, par opposition aux institutions « pragmatiques » issues « *de l'activité intentionnelle explicite de la société considérée comme un sujet agissant* » (1883, p 145). Dans la mesure où il est nécessaire de saisir l'essence même des phénomènes étudiés, il s'agit pour Menger, non pas de décrire le mécanisme de l'échange, mais de comprendre pourquoi l'échange s'est imposé comme mode d'interaction sociale entre les individus, plutôt qu'une autre forme institutionnelle : ainsi, l'auteur montre que le prix économique auquel l'échange a lieu, n'est pas un prix unique, mais émerge du processus même d'échange. Les prix, en tant qu'institution, permettent de réduire l'incertitude et l'ignorance individuelle. Cette incertitude est liée au développement de la concurrence, « *le besoin de concurrence [appelant] lui même la concurrence* » (C.Menger, 1871, p 217), qui rend plus complexe la situation par rapport au monopole, dans la mesure où s'expriment sur le marché les connaissances de temps et de lieu de la multitude des demandeurs et des offreurs : « *[Comme] l'agent individuel ne peut connaître et traiter toutes ces connaissances [volatiles], [celles-ci] vont être synthétisées dans les prix, qui émergent comme conséquence involontaire de l'expression des préférences individuelles ; […] Le flux de connaissance se fait dans deux directions : des individus vers*

[1] L.M.Lachmann (1971) : « Ludwig von Mises and the Market Process », dans W.Grinder (ed.) : « Capital, Expectations and the Market Process : Essays on the Theory of the Market Economy », Kansas City, Sheed Andrews and MacMeel, p 181-197.

les prix qui synthétisent l'ensemble des connaissances individuelles, et des prix vers les individus qui s'en servent comme repère étant donnée la difficulté de connaître la multitude de connaissances de temps et de lieu » (S.N.Chamilall, 2000, p 93).

Il s'agira d'examiner plus loin la nature de la connaissance qui émerge des interactions des actions individuelles. Nous montrerons en particulier que celle-ci ne peut se résumer à l'agrégation des connaissances individuelles, son analyse exigeant d'envisager une forme de connaissance « collective », plus ou moins autonome, qui dépasse les connaissances subjectives des agents.

Les interactions sociales ont des effets dans la mesure où elles sont le support d'une dynamique de la connaissance, dynamique qui façonne les dispositions cognitives des agents impliqués dans l'interaction. L'analyse de cette dynamique suppose d'envisager que l'interaction produise des changements non seulement de la connaissance de base mais aussi de sa « structure », permettant l'émergence de « nouvelles connaissances » : des institutions émergent car une « nouveauté » comportementale est générée, dans une phase initiale et au niveau microéconomique, et peut être ensuite adoptée dans un processus macroéconomique. Le concept d'agent économique adopté par la tradition autrichienne fournit des éléments analytiques permettant d'envisager une forme d'hétérogénéité des comportements individuels opératoire pour l'explication d'une telle dynamique. Menger montre ainsi dans quelle mesure l'émergence de la monnaie découlant du développement de l'utilisation de biens plus « échangeables », initiée par les « *agents les plus clairvoyants* » (1871, p 242) qui sont progressivement imités, réduit le nombre des échanges indirects, réduisant ainsi l'incertitude du marché. ***Dans des perspectives différentes, on retrouve ce schéma d'interaction sociale, mettant l'accent sur le rôle de comportements individuels caractéristiques, dans les analyses des auteurs autrichiens étudiés.***

Wieser à son tour reprend et dépasse l'analyse de Menger. Cet auteur inscrit l'analyse mengérienne de l'émergence de la monnaie dans une problématique plus générale du leadership. Selon Wieser, les relations de pouvoir entre des leaders et les masses, distinction constitutive de toute société, participent aux changements institutionnels. Si les leaders sont autonomes, leur énergie leur permettant d'agir selon leurs propres objectifs, les masses ne sont pas pour autant passives : elles peuvent accepter ou rejeter ce que les leaders ont décidé, et leur attitude est essentielle en ce qu'« *[…] elles déterminent ce qui sera ou ne sera pas* » (F.Von Wieser, 1914, p157). Mais, selon l'auteur, les masses, comme les leaders, n'agissent jamais avec une conscience claire de l'objectif : « *elles ne sont pas téléologiques* » (ibid., p 165). Elles suivent plutôt la « voie » du succès ouverte par les leaders, sans en mesurer la

portée. En agissant ainsi, elles donnent à cette voie le poids de leur nombre : « *Seulement une partie de la force dont découlent les institutions sociales, est dirigée selon un objectif ; l'influence finale décisive des masses opère au-delà de l'objectif.* » (ibid., p 165). Alors, si les masses sont d'accord avec les actions des leaders, elles sont conduites à les imiter, favorisant l'émergence spontanée d'institutions sociales : « *A travers l'initiative des leaders et à travers l'accord des masses, la société développe certaines institutions suivant les besoins communs, comme s'il se créait une volonté sociale organisée. La monnaie, les marchés, la division du travail, l'économie sociale elle-même, sont de telles créations* » (W.C.Mitchell, 1917, p 104)[1]. ***Il est nécessaire de retenir à ce stade de notre étude, cette idée essentielle selon laquelle l'imitation peut donner à une règle individuelle, un poids social lui permettant de se généraliser et ainsi de s'imposer en régissant les comportements.***

Les interactions entre les agents économiques, dont certains sont caractérisés par leur aptitude à initier le changement, ne sont pas appréhendées en terme de pouvoir chez Mises, mais jouent également un rôle analytique, en ce qu'elles sont au fondement de l'explication par cet auteur du fonctionnement du marché. En effet, s'éloignant d'une logique allocative, Mises analyse la concurrence comme un problème de découverte des opportunités de profit, basées sur des anticipations, par nature spéculatives, des entrepreneurs. Le rôle moteur de l'entrepreneur renvoie à l'idée selon laquelle les changements de données sont d'abord perçus par un nombre restreint d'individus, que les autres vont imiter (ou non) : « *Les individus les plus entreprenants et les plus brillants prennent de l'avance, les autres suivent plus tard. Les individus les plus pénétrants apprécient la situation plus correctement que les moins intelligents, et par conséquent réussissent mieux les opérations* » (L.Von Mises, 1949, p 346).

Si l'entrepreneur occupe également une place analytique importante dans l'analyse de Schumpeter, les interactions sociales sont au fondement de l'explication par cet auteur, et ce dans une approche plus historique que celle de Mises, de la dynamique économique. Pour autant, cette dynamique est étroitement liée aussi à des processus d'imitation sociale, qui expliquent en particulier la diffusion de l'innovation dans l'optique schumpétérienne.

L'un des facteurs du phénomène de l'« essor », écrit Schumpeter (1935), est l'apparition, non pas continue mais en groupe des entrepreneurs. En effet, l'apparition de quelques entrepreneurs rend plus facile, et provoque ainsi l'apparition d'autres entrepreneurs, différents et de plus en plus nombreux. Selon Schumpeter, innover (« exécuter de nouvelles combinaisons ») est réservé seulement à quelques personnes ayant certaines qualités

[1] W.C.Mitchell (1917) : « Wieser's theory of social economics », *Quarterly Journal of Economics*, no 1, mars, vol 32, cité par R.Arena et S.Gloria-Palermo (2001).

spécifiques : « *Seules quelques personnes ont les « aptitudes voulues pour être chefs » ; dans une telle situation, bref dans une situation qui n'est pas l'essor, seules quelques-unes peuvent avoir du succès à ce moment […] ; mais dans la mesure où ces personnes ont franchi certains obstacles, il devient plus facile pour d'autres de les suivre, jusqu'à ce que finalement la nouveauté soit devenue familière, et que son utilisation soit chose de libre choix* » (1935, p 330). Ainsi, l'aptitude à être entrepreneur va progressivement nécessiter moins d'exigences, ce qui fera que des personnes de plus en plus nombreuses peuvent devenir entrepreneurs. Le succès d'un entrepreneur sera à l'origine de l'apparition d'autres entrepreneurs, mais aussi d'entrepreneurs de plus en plus nombreux et ayant de moins en moins de ces qualités spécifiques : *« […] Dans des branches économiques, où il y a encore de la concurrence et une pluralité de personnes indépendantes, nous constatons d'abord l'apparition isolée de l'innovation, […], nous voyons ensuite les entreprises existantes s'emparer de l'innovation avec une vitesse et une perfection inégale, d'abord quelques-unes, puis en nombre toujours plus grand d'entre elles […]* » (ibid., p 330). Quand les premiers entrepreneurs suppriment des obstacles pour les autres là où ces entrepreneurs apparaissent, ils les suppriment de fait aussi en grande partie dans les autres branches de la production : « *l'exemple agit par lui-même* » (ibid., p 331). Ainsi, le groupe des entrepreneurs s'accroît encore plus du fait que l'action des premiers va au-delà de leur sphère d'influence, ce qui accélère l'entrée dans la période d'essor. Dans la mesure où les agents se familiarisent de plus en plus avec le processus d'évolution, plus celui-ci devient rationalisable, c'est-à-dire objet de calcul. Plus les obstacles, au fil du temps, s'amoindrissent, moins l'on a besoin, pour innover, de la conduite d'un leader. ***Pour expliciter cette idée de l'affaiblissement de la fonction spécifique de l'entrepreneur, et même de sa disparition, il nous faut évoquer la notion de résistance à l'innovation, notion qui permet d'éclairer, dans l'optique schumpétérienne, cette idée de « poids social » dont nous avons noté l'importance pour saisir les effets d'une dynamique d'interactions sociales***. En effet, selon Schumpeter, le changement institutionnel prend du temps, du fait de la résistance et de la propension à la routine des individus : « *Chacun sait, bien sûr, que faire quelque chose de nouveau est bien plus difficile que faire quelque chose du domaine de la routine, et que ces deux tâches différent qualitativement, et pas seulement en degré* » (1939, p 99). Cette idée de résistance au changement explique en particulier le développement des grandes firmes. Pour Schumpeter, le « *capitalisme monopolistique* » (1939, p 96) est caractérisé par une tendance à la disparition du leadership entrepreneurial : « *La fonction sociale perd déjà de l'importance, et ce à un rythme qui s'accélère au fil du temps, même si le processus économique lui-même dont l'entrepreneurship fût le premier*

initiateur, reste inchangé. Il est maintenant beaucoup plus facile que par le passé de faire des choses qui sont en dehors de la routine familière, l'innovation elle-même étant réduite à de la routine. » (1942, p 181). Ainsi, une fois que l'innovation elle-même est routinisée, la résistance à son égard diminue ou même disparaît.

Ce qui précède montre que des interactions des comportements individuels peuvent émerger spontanément des institutions, si l'on envisage une catégorie particulière d'agents économiques qui introduisent une nouveauté comportementale, qui peut être adoptée (ou non), au travers essentiellement de processus d'imitation. Ces interactions permettent ainsi des procédures d'apprentissage basées sur une diffusion de connaissance entre les individus. L'analyse de ces procédures peut être éclairée en examinant le rôle des règles sociales dans l'analyse hayékienne de la coordination des comportements individuels.

Hayek insiste sur l'importance de la connaissance sous forme d'expérience, une connaissance dans l'action (J.Fisette, 1989), souvent privée, tacite et mobilisable qu'en situation, par opposition à la connaissance scientifique et codifiée. Dans l'optique des auteurs autrichiens étudiés en effet, les institutions qui émergent spontanément des interactions entre les individus, rendent cette connaissance contextuelle, tacite, dispersée et incertaine, socialement disponible. On se situe ici au cœur de la problématique hayékienne : « *[…] Le problème n'est pas de savoir comment utiliser une connaissance donnée qui serait globalement disponible, mais de savoir comment rendre possible que la connaissance qui n'est pas et ne peut être à la disposition d'un esprit unique, puisse néanmoins être utilisée, sous sa forme fragmentaire et dispersée, par de nombreux individus interagissant... […]* » (F.Hayek, 1993, p 138). Nous avons vu que dans la recherche d'une réponse satisfaisante au problème de la coordination des plans individuels, Hayek met l'accent sur la prévision du futur et sur la possibilité de réalisation des anticipations (T.Aimar, 1999). En effet, selon cet auteur, la connaissance des faits objectifs n'est ni une condition nécessaire ni une condition suffisante à une situation d'équilibre. La condition est plutôt relative aux anticipations : il doit y avoir une certaine régularité discernable dans le monde qui fait qu'il soit possible de prédire correctement les événements. Hayek explique que c'est par un processus d'apprentissage que les individus arrivent petit à petit à accorder leurs anticipations à la réalité : en effet, de leurs interactions émergent des règles comportementales qui, en bornant les actions individuelles, sont un moyen de coordination des plans individuels. Les agents économiques sont alors guidés dans leurs actions, non pas par la connaissance de faits concrets déterminés (problème de la dispersion de la connaissance), mais par des règles abstraites produites par les individus. Ces

règles sont « *appropriées* » dans certains types de circonstances « *[…] non pas parce que ce sont des moyens pour des résultats spéciaux déterminés, mais parce que ce sont des limites à ce qu'il nous est loisible de faire sans bouleverser un ordre sur l'existence duquel nous comptons tout en décidant de nos actes.* » (1980, p 12-13). Hayek explique que si ces règles ne permettent pas de supprimer toutes les sources d'incertitude, elles bornent les actions individuelles et sont ainsi un moyen de coordination des plans individuels. Elles bornent les actions individuelles dans la mesure où elles permettent de « rapprocher » les situations sur lesquelles comptent les individus (T.Aimar, op.cit). Ainsi, on peut considérer que dans l'optique hayékienne, les règles, en tant que modèles de régularités abstraites, représentent des modèles de prévision : elles réduisent l'ignorance sur le futur et en tant que telles, permettent à la plupart des anticipations d'être vérifiées. Pour le dire autrement, le respect des règles réduit l'ignorance car elles expriment l'idée d'une constance dans le comportement des acteurs en ce qui concerne leur réaction à l'environnement.

Si les règles, chez Hayek, limitent l'ignorance des agents, il nous faut préciser son analyse. En effet, l'auteur distingue différents types de règles. Intéressons-nous en particulier à la distinction entre règles concrètes et abstraites. Les règles abstraites sont, pour Hayek, en général plus efficaces que les règles concrètes. Celles-ci ressemblent beaucoup aux règles de commandement, utiles pour une fin particulière et alors moins efficaces que les règles abstraites. Les règles abstraites quant à elles consistent en des régularités de comportement qui s'appliquent de façon anonyme et sans discernement à des catégories d'agents, indépendamment de tout objectif précis : « *En guidant les actions des hommes par des règles plutôt que par des commandements spécifiques, il est possible de mettre en œuvre une connaissance que personne ne possède en entier.* » (1980, p 57). Comment Hayek conçoit-il l'abstraction ? L'auteur critique l'optique constructiviste qui considère l'abstraction comme quelque chose que l'esprit produit par des démarches logiques à partir de sa perception de la réalité. Pour Hayek, l'abstraction est une propriété des catégories avec lesquelles l'esprit opère : nous ne pourrions jamais agir en prenant en compte toutes les données d'une situation, mais en classant certains de ses aspects retenus comme significatifs. Cette classification ne se fait pas par choix conscient ou sélection délibérée, mais par un mécanisme sur lequel nous n'exerçons pas de contrôle délibéré : « *Chaque fois qu'un type de situation réveille dans un individu une tendance à répondre selon un schéma d'action déterminé, cette relation fondamentale qu'on désigne par le mot « abstrait » est présente.* » (ibid., p 34). Hayek (2001) précise que l'on ne peut avoir qu'une connaissance approximative de l'environnement, « *approximation déterminée par les accidents de l'évolution, les capacités physiologiques et*

les besoins pragmatiques de l'individu et de l'espèce » (p 165). En effet, nos perceptions sont « abstraites » dans le sens où elles sélectionnent toujours certains aspects d'une situation donnée, aspects donnant en quelque sorte un schéma simplifié de l'environnement. En suivant Hayek, ces relations abstraites fournissent, pour ainsi dire, les éléments génériques à partir desquels des modèles de situations particulières sont construits : « *L'appareil de classification fournit une sorte d'inventaire du genre de choses dont le monde est construit […]. Une théorie de la façon dont le monde fonctionne, plutôt qu'une image de celui-ci* » (ibid., p 149). Ainsi, par des processus mentaux, l'esprit appréhende la complexité de l'environnement en sélectionnant quelques éléments pertinents, éléments considérés comme des exemples de classes d'événements. Cette construction de modèles simplifie l'action et permet l'adaptation des comportements aux différentes situations. Selon Hayek, cet appareil de construction de modèles, qui peut donc être amélioré par apprentissage, est « *bien plus efficace que ne pourrait l'être tout appareil plus mécanique qui contiendrait, pour ainsi dire, quelques modèles fixes de situations typiques.* » (ibid., p 149). Cette représentation « simplifiée » de l'environnement va alors guider les comportements individuels. La coordination des actions individuelles est possible, car un accord sur des règles abstraites est réalisable du fait que leurs conséquences ne sont pas prévisibles (T.Aimar, 1999). Ces règles ont été plutôt élaborées en tant qu'adaptations à certains types de situations : *« Nous nous adaptons de plus en plus, non pas à des circonstances particulières, mais de façon à accroître notre adaptabilité à des genres de circonstances qui peuvent se présenter. »* (Hayek, 1980, p 27). Dit autrement, comme la plupart des conséquences de l'adoption d'un ensemble de règles plutôt qu'un autre ne peuvent pas être prédites, ce qui permettrait de retenir la combinaison de règles dont le résultat est le plus avantageux, ces règles ne sont pas sélectionnées par rapport aux conséquences favorables ou défavorables attendues : « *L'essence de toutes les règles de conduite est qu'elles qualifient les types d'action, non pas en termes de leurs effets largement inconnus dans les situations individuelles, mais en termes de leur effet probable qui n'est pas nécessairement prévisible par les individus.* » (ibid., p 25). Un accord sur la plupart des objectifs particuliers n'est pas réalisable, car ces objectifs particuliers ne sont connus que par ceux qui les choisissent. Par contre, un large accord sur les moyens est possible (T.Aimar, op.cit), car justement on ne sait pas quels sont les intérêts qui en seront favorisés : *« La possibilité d'un ordre au niveau des membres de la grande société, est due à la découverte d'une méthode de collaboration qui n'exige l'entente que sur des moyens et non des fins.* » (Hayek, 1980, p 4).

D'autre part, selon Hayek, ***les règles innées***, issues de la biologie, sont peu importantes, l'essentiel des ***règles étant culturellement acquises***. En effet, l'« efficacité » des règles comportementales se situe dans le fait qu'elles cristallisent l'expérience passée de réponses efficaces au changement de l'environnement : « *La possibilité d'une telle grande société ne repose pas sur des instincts, mais sur l'autorité de règles acquises. C'est la discipline de la raison. Elle contient les impulsions instinctives, et repose sur des règles de conduite qui ont émergé d'un processus mental interpersonnel. Il résulte de ce processus que, au fil du temps, tous les ensembles séparés individuels de valeurs deviennent adaptés les uns aux autres.* » (1978, p 19).

Même si à ce stade, l'examen de cet aspect de l'analyse hayékienne des comportements individuels laisse en suspens la question de la nature de la connaissance qui émerge des interactions sociales, il montre comment les agents économiques peuvent par leurs interactions, créer des régularités comportementales qui réduisent leur ignorance. Cela est envisageable dans la mesure où l'interaction est supposée pouvoir créer une « nouvelle » connaissance ou du moins mobiliser des connaissances jusque là dispersées, et souvent tacites.

Le cadre d'analyse adopté par la tradition autrichienne, en attribuant à l'action individuelle une dimension créatrice, permet la prise en compte du processus d'apprentissage lié à la dynamique d'interactions des comportements individuels.

2.3.2. Interactions et nouveauté

Nous allons montrer que dans la perspective analytique de la tradition autrichienne, au-delà des problématiques privilégiées, ***l'action individuelle comprend un élément de découverte*** : « *En effet, si le marché n'est pas essentiellement considéré comme un mode d'allocation de ressources, la véritable décision humaine, en suivant I.Kirzner (1982)*[1]*, ne s'incarne pas uniquement en une activité économisatrice, consistant à allouer de manière optimale des ressources rares à des fins alternatives, donc dans un cadre moyens/fins donné, mais comprend un élément de découverte et de sélection de ce cadre, c'est à dire un aspect entrepreneurial : du fait de notre ignorance et des effets du temps.* » (F.Chaumont-Chancelier, p 144-145).

[1] I.M.Kirzner (1982) : « Uncertainty, Discovery and Human Action », dans I.M.Kirzner (ed.) : « Method, Process and Austrian Economics : Essays in Honor of Ludwig von Mises », Lexington D.C.Health.

Cet « aspect entrepreneurial », c'est-à-dire cette dimension créatrice, est présent par exemple dans l'explication mengérienne de l'émergence de la monnaie. En effet, la connaissance de l'« échangeabilité » supérieure de certains biens est le fait de certains agents : « *En premier lieu, c'est un nombre limité d'agents économiques qui reconnaît l'avantage de cette procédure [consistant à employer les biens les plus échangeables].* » (C.Menger, 1892, p 249). Ces agents sont à même d'accepter en échange des leurs, des biens dont ils n'ont pas besoin, mais dont ils remarquent la plus grande « échangeabilité » : « *Ils ne se limitent donc pas à une optimisation dans le cadre d'une structure donnée de fins et de moyens ; il s'agit plutôt de modifier cette structure, d'agir sur les moyens permettant d'atteindre les fins* » (S.N.Chamilall, 2000, p 96). Un autre exemple de cette activité créatrice est le rôle des « intermédiaires » dans l'explication par Menger de l'émergence de l'économie de marché. En effet, et nous reviendrons plus explicitement sur cette analyse, des marchés organisés ne sont qu'une étape dans le processus d'émergence d'une économie de marché généralisée. Il est nécessaire qu'apparaisse un groupe d'agents particuliers, les « *middlemen* » (C.Menger, 1871, p 239), dont la fonction est d'améliorer cette organisation. Ces agents, de par leur métier, vont favoriser la rencontre entre les vendeurs de « marchandises » et les acheteurs : « *Quand les gains qui peuvent être réalisés [de l'exploitation des opportunités d'échange] sont suffisamment grands […], une classe spéciale d'individus économiques, […] émerge dont le rôle est de prendre soin des parties intellectuelles et mécaniques des opérations d'échange pour la société, [leur rémunération étant alors] une partie des gains venant de l'échange.* » (ibid., p 239).

Chez Mises, cet élément de découverte dans l'action humaine est sans doute plus explicite que chez Menger : les actions individuelles sont soumises à l'incertitude car les individus n'ont pas une connaissance parfaite, la prise en compte de cette incertitude supposant, pour comprendre le fonctionnement du marché, l'introduction d'un type de comportement particulier. Ainsi, l'« *entrepreneur-promoteur* » désigne la catégorie d'agents qui cherche à réaliser un profit, « *en adaptant la production aux changements probables de situation* » (L.Von Mises, 1949, p 269) : des « *chefs de file* » (p 269) qui ont des qualités de rapidité et d'efficacité face aux changements, qui les distinguent des autres agents qui se contentent de les imiter.

Dans la même veine, nous avons vu que chez Schumpeter, la résistance au changement est inhérente à la notion de leadership social : « *Dans la vie économique, chaque étape en dehors des frontières de la routine a des difficultés et suppose un nouvel élément. C'est cet élément qui constitue le phénomène de leadership.* » (1934, p 84). Cette résistance apparaît alors être

une conséquence inévitable de l'activité entrepreneuriale : « […] *C'est dans la plupart des cas, seulement un individu ou quelques individus qui voient la nouvelle possibilité et sont capables de faire face aux résistances et difficultés que rencontrent toujours l'action en dehors des ornières de la pratique établie* » (1991, p 413).

Dans son analyse de la coordination des actions individuelles, Hayek considère que celle-ci est favorisée par le fait que les agents adhèrent progressivement à certaines règles comportementales. Si ces règles émergent spontanément des interactions entre les agents, la coordination suppose que certains comportements soient abandonnés au profit d'autres perçus comme plus efficaces. Ici encore, il est nécessaire de considérer que certains individus fassent l'expérience de nouveaux comportements, comportements qui, s'ils sont imités, pourront se généraliser : « *La plupart des étapes dans l'évolution ont été franchies grâce à quelques individus rompant avec certaines règles traditionnelles et pratiquant de nouvelles formes de comportement.* » (1980, p 192).

Ces exemples éclairent l'idée selon laquelle l'hypothèse d'une hétérogénéité des agents économiques est une hypothèse nécessaire à la prise en compte des interactions sociales et de leurs effets.

Cette hétérogénéité suppose en particulier de concevoir des « acteurs critiques » dont le statut méthodologique permet d'envisager un processus d'apprentissage découlant des interactions des comportements individuels et basé sur l'influence sociale de tels acteurs. Cette influence peut être appréhendée en tant que processus qui favorise la mobilisation et la diffusion interindividuelle de connaissances, processus initié par les nouveautés comportementales introduites par ces acteurs « critiques ».

L'analyse du processus d'émergence spontanée des institutions sociales, suppose de prendre en compte, sur le plan analytique, cette phase initiale d'émergence de nouveauté et de mieux comprendre comment la transition de cette phase microéconomique à la phase macroéconomique est réalisée[1] : « […] Pour qu'apparaisse un changement de type schumpétérien, c'est-à-dire quelque chose de nouveau pour le système dans son ensemble, il faut qu'il y ait un lieu de création , de changement, nécessairement (logiquement) distinct

[1] « *Une analyse pertinente de thèmes évolutionnistes, tels que la formation évolutionniste des institutions économiques, peut être conduite seulement sur la base d'un équilibre théorique entre les domaines microéconomiques et macroéconomiques. Les questions microéconomiques d'émergence de nouveauté, d'une part, et d'autre part, les questions macroéconomiques d'adoption [de cette nouveauté] sont deux faces du même thème évolutionniste* » (K.Dopfer, 1997, p 324).

du milieu, c'est-à-dire un système différencié. La création est locale avant de se diffuser. Elle n'est pas d'emblée globale » (B.Paulré, 1999, p 37).

La prise en compte de cette phase initiale « créatrice », intentionnelle et subjective, suppose des hypothèses comportementales qui s'écartent de celles adoptées dans le cadre de la théorie économique usuelle. En effet, saisir sur le plan théorique ce processus d'institutionnalisation nécessite de disposer d'un concept d'agent économique pertinent et ce d'un double point de vue. D'une part, ce concept doit fournir des éléments analytiques permettant d'appréhender l'émergence de la nouveauté. D'autre part, pour ce faire, le concept retenu doit permettre de spécifier la notion d'information de telle sorte que sa nature soit d'une utilité théorique apparente dans ce processus d'émergence de nouveauté. La spécification en terme de connaissance, celle-ci étant caractérisée par sa dimension interprétative, permet d'envisager analytiquement l'émergence de nouvelles propriétés au niveau macroéconomique, c'est-à-dire une « auto-création de sens » (H.Haken, 1988, p 23).

Ce processus d'émergence peut s'identifier conceptuellement à un processus d'auto-organisation[1], dans la mesure où cette émergence découle spontanément de l'interaction des comportements individuels, sans interférence avec l'extérieur. Donc, l'unité économique pertinente doit être définie en terme d'interaction, de relation, car c'est dans cette interaction que se trouve l'origine de la nouveauté. C'est en ce sens que l'agent « atomistique » modélisé par la théorie économique courante est indépendant dans la mesure où il constitue en lui-même une unité économique : « La communication n'est pas un échange ou une recherche commune de biens informationnels déjà disponibles[2], mais la production de ces biens. Dans cette interprétation, la nouveauté fait alors référence non pas à deux agents singuliers, mais à leur structure relationnelle » (K.Dopfer, 1997, p 316). En effet, considérons par exemple les analyses en termes d'asymétrie d'information. La « transaction » informationnelle entre deux agents peut lever cette asymétrie. Mais cette transaction ne génère pas une nouvelle information pour l'unité en tant que structure relationnelle : il n'y a pas véritablement création, seulement une diffusion, car il est supposé que l'information est initialement donnée, simplement l'un des deux agents ne

---

[1] « *Quand nous passons du niveau microéconomique au niveau macroéconomique, beaucoup de nouvelles qualités d'un système émergent qui ne sont pas présentes au niveau microéconomique […]. Ce qu'il faut comprendre n'est pas le comportement des éléments individuels, mais plutôt leur orchestration* » (H.Haken, 1988, p 6).

[2] « *La connaissance n'est pas une donnée, mais doit être activement générée, et […] ce processus est à la véritable base de tous les processus de pensée nouvelle* » [G.L.S.Shackle (1990) : « Time, expectations and uncertainty in economics : selected essays of G.L.Shackle », Ed J.L.Ford, Adelrshot, Elgar].

dispose pas de certaines informations détenues par l'autre. Si l'on suppose au contraire que l'information n'est pas initialement donnée, ou qu'elle est dispersée, c'est le processus d'échange d'informations lui-même qui va déterminer la nature de l'information générée. L'émergence de nouveauté, dans cette perspective, est un processus endogène dans la mesure où les agents impliqués dans l'interaction ont accru leur base de connaissance sans informations « extérieures ». Dans une perspective microéconomique, l' « information additionnelle » constitue de la nouveauté locale.

Ce processus d'émergence, que l'on peut analyser comme un processus d'auto-organisation, suppose une hétérogénéité des agents économiques impliqués dans l'interaction. Cette dimension créatrice sous-tend l'existence de formes typiques de rationalité des comportements individuels. Si l'examen de la tradition autrichienne nous enseigne l'hétérogénéité des agents économiques, ce qui fût l'objet de la première partie de notre étude, il suggère également la possibilité d'une certaine taxinomie des comportements, en opposant à des agents économiques qui se contentent de comportements d'imitation ou d'adaptation, des agents « créateurs » ou « innovateurs ». Examinons cette possibilité dans la seconde partie.

Partie II

De l'hétérogénéité à un essai de typologie des comportements économiques

La première partie de notre étude a permis de montrer que la portée de l'analyse économique est étroitement liée à la façon dont sont conceptualisés les comportements individuels.

L'approche microéconomique usuelle n'est pas véritablement convaincante s'il s'agit de traiter des effets de l'interaction des comportements individuels, dans la mesure où ces effets doivent être saisis en terme d'apprentissage basé sur une dynamique de la connaissance et d'émergence de la nouveauté : essentiellement, parce qu'on y adopte une conceptualisation des comportements individuels qui débouche sur une homogénéité des agents économiques.

En effet, notre questionnement concernant l'émergence spontanée des institutions sociales, suppose de comprendre comment peuvent apparaître par exemple des régularités de comportement, assimilables à des institutions, en mettant en évidence clairement la dimension dynamique du processus qui mène à l'institution, en explicitant la manière dont l'institution émerge véritablement comme une entité autonome et acceptée, les individus se déterminant alors par rapport à cette entité plutôt que par rapport aux actions des autres. Dans une optique hayékienne par exemple, une règle est une manière de comprendre en pratique, de saisir la régularité des comportements individuels, ces derniers n'étant pas observables directement : « *Cela signifie que les individus sont incapables d'expliquer les actions des autres ; ils ne peuvent que les comprendre. De ce fait, la connaissance des individus porte sur les actions des autres, mais pas sur leurs croyances* » (P.Dulbecco et P.Garrouste, 2000, p 88).

Plus généralement, en envisageant un type caractéristique d'hétérogénéité des agents, la tradition théorique autrichienne propose une réponse à cette interrogation. En effet, les auteurs constitutifs de cette tradition ont examiné le processus par lequel les interactions entre différents groupes d'individus, dotés de différents types de rationalité économique, sont à l'origine de la formation et du développement d'institutions. La distinction entre des agents « leaders/innovateurs » et des agents « suiveurs » est une modalité exemplaire des arrangements institutionnels caractéristiques de l'approche autrichienne du changement.

Cette approche permet de lier changement économique et changement institutionnel (ou organisationnel), en considérant la « sociologie économique », définie comme « *science de l'organisation* » (J.Schumpeter, 1908, p 133) ou « théorie des institutions », comme une théorie essentielle complémentaire de la théorie économique : en effet, comme nous l'enseigne en particulier J.Schumpeter, l'étude des formes d'organisation est un objet à part.

L'analyse du changement dans le cadre de la tradition autrichienne est caractéristique en ce qu'elle montre qu'un changement économique significatif ne peut avoir lieu sans un changement dans les formes institutionnelles ou organisationnelles. Ces « arrangements » institutionnels reposent sur une dynamique d'interactions sociales : nous avons montré que

cette dynamique a des effets dans la mesure où elle permet des procédures d'apprentissage basées sur un échange de connaissances entre les agents économiques. La portée de l'approche de la tradition autrichienne sur la question de l'émergence des institutions est liée au fait qu'elle aborde les mécanismes de l'ordre de marché comme fondamentalement un problème de dispersion de la connaissance : l'examen de cette tradition nous enseigne en effet que la compréhension de l'origine et de la fonction des institutions sociales nécessitent de partir d'individus hétérogènes interprétant de manière subjective leur environnement, mais non « atomisés » (E.Fullbrook, 2002) dans le sens où leurs interactions sont le support de procédures d'apprentissage favorisant la diffusion de connaissances et de l'émergence d'une forme, plus ou moins autonome, de connaissance « sociale » ou « collective ». En effet, si l'analyse du processus d'émergence des institutions sociales renvoie à celle d'une dynamique de la connaissance, basée sur des processus d'interactions permettant des procédures d'apprentissage, il s'agit d'expliquer dans quelle mesure l'efficacité de telles procédures dépend fondamentalement de l'émergence d'une base de connaissance partagée qui cristallise en quelque sorte un dépassement des subjectivités individuelles, dépassement qui autorise un schème de coordination et favorise l'émergence spontanée d'institutions.
Le traitement de ces questions suppose de disposer, sur le plan méthodologique, d'un concept d'agent économique qui permette la prise en compte de l'émergence de la nouveauté, sur laquelle repose une dynamique d'interactions sociales.

L'examen de la tradition autrichienne montre que si les auteurs constitutifs de cette tradition établissent l'hétérogénéité des agents économiques, leurs analyses des phénomènes économiques et sociaux conduisent à envisager des catégories d'individus et de comportements. Sont ainsi opposés à des agents « créateurs », des agents qui se limitent à imiter d'autres comportements ou à s'adapter simplement au changement (***Chapitre 3***). En montrant que l'adaptation revient à imiter des résultats d'expériences passées, nous pouvons examiner dans quelle mesure, les interactions entre des agents économiques, dotés pour certains d'une « ***rationalité innovatrice*** » et les autres d'une « ***rationalité imitatrice*** », en permettant des processus d'apprentissage interindividuel, favorisent l'émergence spontanée d'institutions. Pour cerner ces deux formes typiques de rationalité (***Chapitre 4***), au sens wébérien du terme, nous développerons quatre exemples qui permettent d'illustrer, à partir de problématiques différentes, ces processus d'interactions. L'examen de l'analyse mengérienne de l'émergence de la monnaie et de l'économie de marché, des conceptions du phénomène du leadership de Wieser et de Schumpeter et enfin de l'analyse de l'entrepreneur de Mises,

permet d'établir un schéma général d'explication du processus d'émergence spontanée des institutions. Ce schéma montre le rôle analytique, dans ce processus, de l'intentionnalité du comportement individuel, caractéristique de cette « rationalité innovatrice », et de la prise en compte du processus par lequel les agents économiques partagent des connaissances. L'analyse de ce dernier processus montre les limites conceptuelles des analyses des auteurs étudiés, dans la mesure où cette analyse nécessite de saisir plus explicitement une forme d'intersubjectivité des comportements individuels. Cette notion d'intersubjectivité peut être appréhendée en examinant une forme particulière d'interaction, la confiance, qui, d'une part, conditionne souvent les relations sociales et, d'autre part, permet de montrer le rôle dans le processus d'émergence d'une institution, de l'émergence d'une forme de connaissance « partagée », qui dépasse les connaissances individuelles.

.

Chapitre 3 : Innovateurs et suiveurs

L'hétérogénéité des agents économiques, mise en évidence dans le cadre de l'examen de la tradition autrichienne, découle du fait que les auteurs autrichiens qui s'en réclament font référence dans leurs écrits, à des catégories d'agents caractérisés essentiellement par des différences d'aptitudes à réagir au changement ou à l'initier (3.1). Cette hypothèse a une valeur heuristique dans la mesure où elle permet de définir trois modalités de comportement économique : en effet, ces auteurs évoquent, comparativement à ceux qui se contentent d'imiter des comportements ou de s'adapter au changement, des individus, peu nombreux, capables de modifier fondamentalement le cadre de leurs activités (3.2).

3.1. Hétérogénéité des agents et interaction sociale

La prise en compte sur le plan analytique des interactions sociales et de leurs effets, suppose une différenciation des agents économiques. Cette différenciation doit en particulier permettre d'envisager des acteurs « critiques » dont le statut méthodologique est de lier une dynamique d'interactions sociales à un processus d'émergence de la nouveauté.
Le cadre d'analyse adopté par la tradition autrichienne offre un espace pour la prise en compte de ce processus. En effet, dans le cadre de problématiques différentes relatives à l'émergence des institutions sociales ou la dynamique économique, les auteurs autrichiens étudiés mobilisent une catégorie particulière d'agents économiques caractérisés par des qualités spécifiques comme l'expérience, l'intuition, la liberté d'esprit ou la capacité à résister à l'hostilité de l'environnement social, qualités qui les démarquent de la majorité des individus. ***La spécification de l'activité entrepreneuriale, même si elle n'a pas le même statut méthodologique selon les auteurs[1], permet d'illustrer cette caractéristique générale du concept d'agent économique au sein de la tradition autrichienne.***
Ainsi, selon Wieser, des qualités que doit posséder l'entrepreneur pour remplir sa fonction, la plus importante est « *l'esprit d'entreprise* » ; cet auteur met en particulier l'accent sur cette « *capacité à percevoir rapidement les nouveaux retournements* » (1926, p 40). Dans la même optique, chez Mises, ce critère d'habileté permet de classer les individus en deux catégories :

[1] Concernant la diversité des conceptions autrichiennes du rôle de l'entrepreneur, voir : S.Gloria Palermo (1999) ; Don Boudreaux (1994) : « Schumpeter and Kirzner on Competition and Equilibrium », dans P.J.Boettke et D.L.Prychitko (eds.), *The Market Process, Essays in Contemporary Austrian Economics*, Hants, Edward Elgar [cité par P.Dulbecco et P.Garrouste, 2000, p 90)

« *[…] Il y a sur le marché des chefs de file et d'autres qui imitent la procédure de leurs concitoyens plus agiles.* » (1949, p 46). A travers le concept d'entrepreneur-promoteur, Mises insiste ainsi sur une catégorie particulière d'acteurs et établit une hiérarchie entre les individus basée sur des différences qualitatives. Selon cet auteur, les « chefs de file » se distinguent de l'homme « ordinaire » qui est routinier. Ce qui définit un homme comme « ordinaire » est son inertie intellectuelle : « *Il ne spécule pas sur les grands problèmes. En ce qui les concerne, il s'en remet à l'autorité d'autres que lui... [...]; il est comme un mouton dans le troupeau.* » (ibid., p 51). Lorsque Schumpeter analyse la figure de l'entrepreneur, il met lui aussi l'accent sur le critère de l'effort, à savoir « *la puissance de la volonté* » (1919, p 221) ou l' « *énergie personnelle* » (1942, p182).

Ces exemples sont représentatifs de la position méthodologique de la tradition autrichienne qui consiste à mobiliser une catégorie particulière d'agents économiques à même, du fait de dispositions caractéristiques, d'introduire la « nouveauté ». Mais les comportements « innovateurs » de ces agents n'ont un impact macroéconomique, que dans la mesure où leurs interactions avec les comportements des autres agents leur donnent un « poids social », idée que nous expliciterons dans la section suivante.

Ces interactions ont des effets si les agents économiques qu'elles impliquent ont réellement des dispositions comportementales distinctives. L'examen de certains aspects des analyses de Wieser et de Schumpeter du phénomène du leadership, que nous développerons plus loin, fournit des éléments analytiques pour une telle typologie comportementale. En examinant cette catégorisation des agents économiques au sein de la tradition théorique autrichienne, il apparaît que Wieser et Schumpeter partagent le souci d'appréhender une dynamique sociale d'ensemble : les thèses du leadership social défendues par ces deux auteurs tendent à unifier les différents domaines d'activité sociale.

Selon Wieser, la structure sociale est toujours fondée sur la distinction entre leaders et masses : « *Les modalités d'organisation sociale, économique, politique, sont simplement des variantes d'une forme basique récurrente : leur substance se rapporte toujours à la division du pouvoir entre des leaders et les masses* » (1926, p 35). L'action sociale nécessite que les masses agissent en suivant le succès des leaders (p 37-38). Dans la même optique, Schumpeter considère que cette distinction leaders/masses existe non seulement dans le domaine économique, mais aussi dans les domaines des arts, de la science, de la politique : « *Dans chaque domaine, on peut distinguer clairement deux groupes, exactement comme les agents économiques […]. Dans chaque domaine, il y a les individus d'un caractère statique et*

les leaders. Les premiers sont caractérisés par le fait qu'ils font essentiellement ce qu'ils ont appris, qu'ils agissent à l'intérieur du cadre traditionnel et demeurent sous l'influence de données de leur domaine en ce qui concerne leurs vues, dispositions et comportements. Les seconds sont caractérisés par le fait qu'ils voient ce qui est nouveau, qu'ils modifient le cadre traditionnel de leur activité et les données de leur domaine. » (1911, p 543)[1]. Cette distinction est à lier à celle entre la statique et la dynamique, c'est-à-dire l'opposition entre « *deux appareils théoriques* » (1935, p 117-118). En effet, Schumpeter établit une dichotomie entre l'état statique et l'état dynamique, dichotomie structurant, outre le domaine économique, l'ensemble des domaines d'activité sociale[2]. Dans le domaine économique, l'état statique est décrit comme le cadre d'activités routinières : cette définition est applicable, par analogie, à l'explication des états statiques d'autres domaines de la vie sociale (Y.Shionoya, 1990, 1997). A l'inverse, la dynamique économique est définie comme le cadre de forces agissantes, modifiant les données et détruisant le cadre de ces activités qui ne sont que des adaptations aux données existantes. Le concept de développement économique, dans l'optique schumpétérienne, comprend l'innovation, l'innovateur (l'entrepreneur) et les moyens de l'innovation (le crédit). Comme pour l'état statique, l'analogie du développement est applicable à d'autres domaines : chaque domaine a son propre mécanisme de développement qui crée l'innovation en son sein et détruit lui-même l'ordre existant. Mais la caractéristique essentielle est la même : le type d'homme défini comme « leader » détruit l'ordre existant et crée une nouvelle voie. L'entrepreneur est ainsi un cas particulier de « leader » qui se manifeste au sein de la sphère économique (Y.Shionoya, 1990, p 320). Le leader se distingue nettement de la majorité des individus qui mènent seulement des actions adaptatives et routinières. En effet, à la fois chez Wieser et chez Schumpeter, cette distinction leaders/masses repose sur certaines qualités caractéristiques.

---

[1] Première édition allemande de « Théorie de l'évolution économique », cité par Y.Shionoya (1990, p 320).

[2] La relation entre la statique et la dynamique est exposée particulièrement dans le Chapitre 7 de « Théorie de l'évolution économique » (1911), chapitre « oublié » selon Y.Shionoya (1990) : « *La conception de Schumpeter du développement économique en tant que perturbation d'un équilibre statique, et qui ne contient pas en lui même des forces équilibrantes, définit la nature de la dichotomie statique/dynamique. Dans sa perspective, la théorie statique est la base et le complément de la théorie dynamique* » (p 321). E.Santarelli et E.Pesciarelli (1990, p 678) notent également que c'est dans cette édition de 1911, que Schumpeter donne une explication complète des mécanismes décisionnels des entrepreneurs. En particulier, et cela marque une différence prononcée entre l'édition de 1911 et les éditions ultérieures, Schumpeter montre que l'entrepreneur n'est pas uniquement un phénomène de l'économie moderne (1911, chap.2, p 174), dans la mesure où sa présence peut être observée aussi dans des époques précédentes, quoique seulement dans ses « caractéristiques essentielles ».

Par rapport aux individus qu'il appelle les « *agents statiques* » (1911, p 133)[1], Schumpeter, en ce qui concerne les leaders, adopte le concept de « *type énergétique* » (ibid., p 171)[2] dont la propriété première est l'« *énergie d'action* » : en effet, selon cet auteur, toute société a besoin de leaders, car il y a des individus qui ont « *un excédent de force* » (1935, p 136). Ce type « énergétique » se distingue par certaines caractéristiques : il introduit la « nouveauté » dans différentes activités par la rupture avec les routines établies, routines suivies habituellement par le « type adaptatif ». Il franchit un grand nombre de barrières culturelles et sociales (F.Perroux, 1965) : « *En déployant son « énergie », le « type dynamique » agit comme le moteur de l'histoire, la force du changement* » (E.Santarelli et E.Pesciarelli, 1990, p 682). A l'inverse, la statique économique explique, selon Schumpeter, le comportement d'individus ayant des mobiles hédonistes et qui sont responsables d'une contre tendance, à l'intérieur du système, à une mise en mouvement dynamique par l'apparition de groupes d'innovateurs-entrepreneurs.

Si les « leaders » initient la nouveauté et le changement, cela ne signifie pas que les masses ne jouent qu'un rôle mineur en se contentant de suivre en l'imitant, le succès des leaders. Ainsi, si chez Wieser l'action sociale nécessite un leadership, les masses ne suivent pas uniquement de manière passive : il y a ceux qui imitent et ceux qui s'adaptent. En effet, cet auteur conçoit deux modalités selon lesquelles les masses imitent les leaders : l'imitation « aveugle » (et passive), d'une part, et d'autre part, un suivi plus actif. Cette seconde modalité renvoie, selon Wieser, à des comportements plus réfléchis et perspicaces : « *[…] Le degré le plus élevé de suivi est le suivi actif, qui demande de la part des masses, une certaine indépendance de conduite et la capacité d'adaptation à des circonstances données* » (1926, p 45). On retrouve cette idée chez Mises, selon laquelle les masses ne se contentent pas d'imiter les leaders. Selon cet auteur, l'homme ordinaire peut modifier son comportement. Il s'adapte : « […] *Il est prêt à changer d'idéologie et par suite de façon d'agir, chaque fois qu'il se trouve convaincu que cela servira mieux ses propres intérêts. […] Dés qu'il perçoit que suivre la routine habituelle peut l'entraver dans l'obtention de fins qu'il estime plus désirables, il modifie son attitude.* » (1949, p 51-52). Le manager par exemple, précise Mises, est un gestionnaire et non un entrepreneur : « *C'est une grave erreur d'identifier le rôle de l'entrepreneur avec la gestion du manager. […] La structure de l'affaire, l'allocation du capital aux diverses branches de production et établissements, les dimensions et le programme de chaque usine sont considérés comme des faits acquis, et il va de soi que rien*

[1] cité par E.Santarelli et E.Pesciarelli (1990, p 685).
[2] cité par E.Santarelli et E.Pesciarelli (1990, p 682).

n'aura à changer à leur égard. Tout ce qu'il y a à faire, est de continuer la routine établie. Dans un monde stationnaire de ce genre, il n'y a nul besoin d'innovateurs et de promoteurs. » (ibid., p 325). ***Cette typologie comportementale a réellement un statut méthodologique central, dans l'approche du changement au sein de la tradition autrichienne : celle-ci est un moyen heuristique de décrire et d'analyser le comportement économique, dans la mesure où elle permet d'établir des « idéaux-types », au sens wébérien du terme. La position méthodologique de Schumpeter permet d'expliciter ce point de vue.*** Comparativement aux autres auteurs étudiés, il semble qu'il y ait en effet chez Schumpeter la volonté d'aller plus loin dans la justification théorique d'une catégorisation des individus. Selon ce dernier, si dans un domaine d'activité sociale doit être établi un objet d'analyse scientifique, il est nécessaire d'abord de spécifier un type d'individu particulier et alors expliquer l'état de ce domaine en termes du comportement de ce type d'individu. L'idée de Schumpeter est de caractériser la situation dans un domaine donné comme un état ordonné. Cette situation est déterminée, d'une part, par un ensemble de facteurs donnés de façon exogène au domaine considéré et, d'autre part, par un comportement humain type gouvernant de façon endogène ce domaine (Y.Shionoya, 1990). Bien qu'il admette que l'homme ait toujours simultanément différents mobiles, intérêts et désirs[1], Schumpeter donne deux justifications pour isoler des types humains (Y.Shionoya, 1990, p 317-318). D'une part, dans chaque domaine de la vie sociale, on peut trouver des individus caractéristiques des activités principales du domaine considéré. Par exemple, dans le domaine économique, un type d'individu distinctif, l'« homo economicus » est identifié, et ses actions (comportements maximisateurs) spécifient et délimitent le domaine du fait économique (les relations d'échange). De façon similaire, l'existence d'autres groupes distinctifs (artistes, hommes politiques, scientifiques, etc.), justifient la distinction de domaines séparés d'investigation sociale. D'autre part, et cette seconde justification est plus importante selon Schumpeter, le comportement d'un type particulier d'individu, en se différenciant d'autres types, acquiert assez d'indépendance et d'autonomie pour établir une telle distinction : « *Il est clair que l'action d'un marchand dans son métier et la conduite de ce marchand en tant qu'amateur d'art peuvent être conceptuellement séparés sans difficulté.* » (1911, p 537)[2]. Schumpeter considère que le type de conduite de l'entrepreneur, pour rester dans le domaine économique, est d'autant plus caractéristique qu'elle n'est accessible que dans une mesure très inégale aux

[1] « *Les motivations humaines sont toujours d'une complexité infinie et nous ne sommes jamais conscients de la multiplicité de leurs déterminants* » (J.Schumpeter, 1984, p 74).
[2] Cité par Y.Shionoya (1990, p 318).

différents individus. En effet, cette conduite est spécifique en deux sens : « *[…] D'abord dans la mesure où elle est dirigée vers quelque chose d'autre, où elle signifie l'accomplissement de quelque chose d'autre que ce qui est accomplie par la conduite habituelle. […] De plus, la conduite dont il est question est, par elle-même, une autre manière d'agir, elle exige des qualités autres et non pas seulement différentes en degré […].* » (1935, note 1, p 116). Il faut relier cela avec le fait que la distinction que fait cet auteur de types individuels (« hédoniste »/ « énergétique » ou « imitateurs »/« leaders ») n'est pas purement économique, mais aussi sociologique et historique.

Distinguer des comportements types suppose, dans l'optique de Schumpeter, la possibilité de généraliser et de styliser des faits historiques caractérisés, par définition, par leur individualité (leur spécificité). Si tous les comportements économiques étaient spécifiques, il serait difficile de les spécifier selon un type particulier ou par groupe ; il y aurait une telle variété de modèles ou comportements qu'il serait inutile de considérer des types. De même, si tous les comportements économiques étaient caractérisés par une uniformité parfaite, cette démarche serait sans aucun intérêt. ***C'est le concept d'institutions qui est un moyen, dans la perspective de Schumpeter, et selon Shionoya (1991), de généraliser des faits historiques[1] : dans la mesure où les institutions fournissent un ensemble de règles dont l'observance donne une certaine régularité à certains comportements économiques, elles ont leur propre mode opératoire et peuvent ainsi être conceptualisées en termes généraux. De cela découle la possibilité d'une analyse théorique des institutions soustraites de l'histoire descriptive, qui définit la sociologie économique. Dans cette optique de Schumpeter, la sociologie économique joue un rôle de « pont » entre l'histoire et l'économie : elle a pour but de simplifier les faits bruts observés, en faits stylisés, institutionnalisés, qui peuvent ensuite constituer les hypothèses de la théorie économique. Nous examinerons plus loin, en quoi pour Schumpeter, l'analyse de la dynamique économique combine la théorie pure et l'histoire.***

Cette position méthodologique signifie qu'il est possible de définir des comportements économiques types, dans le mesure où l'on appréhende les comportements comme déterminés par des règles au travers desquelles ils acquièrent une certaine régularité et permanence. Il s'agit d'expliciter les règles liées aux trois types de comportement

---

[1] « *Assurément, il existe des concepts économiques ou sociologiques qui sont applicables à toutes ou du moins à de nombreuses périodes historiques : si ce n'était pas le cas, plus aucune comparaison ne serait possible, ni aucune étude scientifique des conduites humaines* » (J.Schumpeter, 1919, note 5, p 236).

économique qu'il est possible de retenir de ce qui précède : l'innovation, l'imitation et l'adaptation.

3.2. Une triade comportementale

L'étude du processus d'interaction des comportements individuels, dont les effets sont à l'origine de l'émergence d'institutions sociales, suppose sur le plan méthodologique un concept d'agent économique plus large que celui adopté par l'approche économique usuelle. L'examen de la tradition théorique autrichienne conduit à définir trois catégories d'agents économiques : ceux qui inventent ou innovent (3.2.1), ceux qui imitent (3.2.2) et ceux qui ont un comportement adaptatif (3.2.3). Mais il est possible d'envisager uniquement deux catégories, si l'on admet que s'adapter consiste à imiter des résultats d'interactions sociales passées. Il s'agit d'expliciter les fondements de chacun de ces trois types de comportement en analysant en particulier les règles décisionnelles qui en sont les supports.

3.2.1. L'innovation : la problématique de l'émergence de la nouveauté

Pour expliquer l'émergence d'institutions sociales ou la dynamique économique, la tradition autrichienne est amenée à envisager une catégorie d'individus qui amorcent le processus de changement, des individus qui manifestent une primauté dans l'action et/ou la perception (F.Chaumont-Chancelier, 1999). Nous rencontrons cette spécificité, selon les auteurs étudiés sous des appellations diverses : « leaders », « individus perspicaces », « innovateurs », « spéculateurs », etc.

On peut se demander pourquoi certains individus, que nous désignerons par le terme générique d'« innovateurs », l'innovation étant entendue au sens schumpétérien du terme, c'est-à-dire l'innovation sociale au sens large, sont capables d'initier le changement ? Pourquoi « découvrent »-ils avant les autres ?

Ils sont incités à agir en particulier parce qu'ils découvrent une alternative (F.Chaumont-Chancelier, op.cit). Ainsi, selon Mises, « *la mentalité des lanceurs d'affaires, des spéculateurs et des entrepreneurs, n'est pas différente de leurs congénères humains […], [mais] ils comprennent avant les autres, qu'il y a un écart entre ce qui se fait et ce qui pourrait être fait.* » (1949, p 354). Cette découverte d'une alternative caractérise par exemple, dans les analyses de Menger et de Wieser de l'émergence de la monnaie, les individus qui réalisent l'importance des inconvénients liés à une économie de troc et s'aperçoivent qu'ils

peuvent obtenir les biens qu'ils souhaitent plus facilement s'ils proposent des marchandises plus « échangeables » que d'autres en contrepartie. Dans cette optique, et en reprenant F.Chaumont-Chancelier, les innovateurs sont des individus qui s'approprient en quelque sorte l'erreur. Ils deviennent responsables de la résolution du problème : « *[...] Un homme devient entrepreneur en saisissant une occasion et en comblant un vide.* » (Mises, 1949, p 331).

Dans l'optique générale des auteurs autrichiens étudiés, des pistes sont proposées pour expliquer la découverte d'une alternative par les « innovateurs ».

On met d'abord l'accent, nous l'avons vu, sur le fait que ces derniers découvrent parce qu'ils sont plus vigilants que les autres. Mais à cette vigilance est associée l'idée que du nouveau doit émerger dans l'esprit de l'innovateur (F.Chaumont-Chancelier, op.cit). Selon Schumpeter, par exemple, les leaders ont des mobiles qui « *relèvent plus de l'instinct que de la raison* » (1951, p 83-84), se rapportant à un « *désir de domination* ». (ibid., p 15). Ces inclinaisons humaines impliquent ainsi de la créativité et réalisent des changements permanents dans le domaine dans lequel ils apparaissent (les arts, la science, l'activité économique, etc.). Cette apparition de « nouveau » dans l'esprit humain renvoie au fait que les agents économiques, dans l'optique subjectiviste de la tradition autrichienne, ont des perceptions différentes dans la mesure où ils n'apprennent pas la même chose du même environnement, ne développent pas les mêmes modèles mentaux.

A ces différences de perception entre les individus, s'ajoute le fait que leur contexte de vie « particulier de temps et de lieu » implique qu'ils ne sont pas confrontés aux mêmes problèmes, ou, pour le dire autrement, ne perçoivent pas les mêmes problèmes. Ainsi, selon Mises, les individus ont une logique de raisonnement commune qui leur dit comment procéder dans leur recherche de connaissance, mais l'expérience oriente leur réflexion vers certains problèmes et les détourne de certains autres (1949, p 70). Dans cette optique, la primauté dans la perception des innovateurs a trait à la perception du problème de l'interaction (F.Chaumont-Chancelier, op.cit). Si l'innovateur perçoit le problème dans l'interaction le premier, c'est parce qu'il est inséré dans un certain type de relations. Cette contextualité génère en plus une connaissance spécifique, une « connaissance particulière de temps et de lieu », laquelle favorise la découverte d'une alternative.

Il nous apparaît que cette contextualité de l'action est primordiale, comme le suggère l'optique des auteurs étudiés, pour comprendre l'émergence du comportement innovateur[1].

Ainsi, Hayek précise, dans son analyse de l'équilibre, que la connaissance pertinente que doit

[1] « *Il est évident que la psychologie de l'individu n'est que le produit et l'expression de nécessités inscrites dans une situation donnée* » (J.Schumpeter, 1919, p 175).

posséder l'individu, afin que l'équilibre puisse prévaloir, est la connaissance qu'il est forcé d'acquérir au vue de la position dans laquelle il est originellement et les plans qu'il fait alors. Pour le dire autrement, pour qu'un individu puisse agir selon son plan, sa connaissance doit être correcte seulement en ce qui concerne les points sur lesquels il sera nécessairement confirmé ou corrigé au cours de l'exécution de son plan. En d'autres termes, la connaissance pertinente est simplement celle qui influence l'action, car les décisions peuvent être différentes non seulement si, par exemple, la connaissance possédée est correcte au lieu d'être incorrecte, mais aussi parce qu'on possède une connaissance concernant des domaines totalement différents. Dans l'optique hayékienne, la coordination des comportements individuels est ainsi contextuelle. Cette constatation, en suivant R.Arena (1999, op.cit), 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*.» (p 851). Cette contextualité explique pourquoi, dans cette perspective hayékienne, 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.

On peut ainsi considérer pour ce qui nous occupe que cette influence du contexte, et en reprenant Mises, peut être déterminante pour certains agents. Pour cet auteur, l'homme ne vit pas « *in abstracto* » (1949, p 51), mais est toujours inséré dans un contexte socioculturel qui influence ses choix subjectifs : « *Héritage et cadre de vie orientent les actions d'un homme. Ils lui suggèrent à la fois les buts et les moyens* ». (ibid., p 51). ***Ainsi, ce qui semble primordial dans le comportement innovateur, c'est la capacité de l'agent à tirer parti d'un contexte donné*** : « *[…] Cela implique que ce qui lui est permis, ou ce qu'il doit faire, ne peut dépendre que de circonstances qu'il est sensé connaître, ou d'informations qu'il est capable de vérifier* » (F.Hayek, 1960, p 155)[1]; dans la même optique, selon Schumpeter, « *la stratégie d'innovation réclame […] l'aptitude à reconnaître dans une situation donnée les facteurs qui détermineront le succès*. » (1919, p 177). ***L'innovateur a la capacité de tirer profit d'un contexte particulier, dans la mesure où il est à même de pouvoir mobiliser et exploiter des connaissances déjà existantes, mais seulement sous forme non organisée ou tacite***. L'extrait suivant illustre cette proposition : « *Le chef en tant que tel ne « trouve » ni ne « crée » les*

[1] Concernant la définition hayékienne de l'entrepreneur, P.Solal note que « *l'entrepreneur n'est pas celui qui détient à un moment donné l'information utile à la réalisation d'un plan, il est celui qui a su explorer son environnement, ayant la capacité, dans des circonstances singulières de temps et de lieux, de mettre en place ces « procédures de découverte » comblant son ignorance et donc lui donnant droit à l'exploitation éventuelle d'une opportunité de profit* » (1997, p 678).

nouvelles possibilités. Elles sont toujours présentes, formant un riche amas de connaissances. […] Seulement ces possibilités sont mortes, n'existant qu'à l'état latent. La fonction de chef consiste à leur donner vie, à les réaliser, à les exécuter. » (J.Schumpeter, 1935, p 125).

C'est le processus d'interaction lui-même qui donne en quelque sorte une plus grande « lisibilité » à ces connaissances tacites. Ce processus est par exemple au cœur de l'analyse mengérienne de l'émergence de la monnaie. Dans cette analyse, la plus ou moins grande « échangeabilité » des marchandises n'est pas une caractéristique intrinsèque, mais est découverte au cours du processus d'échange lui-même : « *Le passage du troc à l'échange indirect ne distribue pas simplement une connaissance existante, mais crée ce qui n'existait pas auparavant, sous une forme accessible* » (S.Horwitz, 1995, p 156). Les « innovateurs » sont les agents qui sont à même de saisir cette connaissance « contextuelle », les « agents les plus clairvoyants » selon les termes de Menger. Ce qui explique que, dans la perspective des auteurs autrichiens étudiés, ces « innovateurs » ne sont pas obligatoirement des êtres exceptionnels ou des « surhommes » : « *[…] De la multitude indéchiffrable d'humbles retouches effectuées par des inconnus dans le cours de leurs activité familières, ressortent les exemples qui vont prévaloir. Ces menues rectifications sont aussi importantes que les innovations intellectuelles majeures, explicitement reconnues comme telles et diffusées.* » (F.Hayek, 1960, p 29)[1]. Cette vision « modeste » de l'innovateur, qui fait en même temps la valeur heuristique de cette modalité comportementale, est confirmée par le fait que pour les auteurs considérés, les « innovateurs » n'ont pas vraiment conscience d'introduire une innovation sociale ou d'assumer un rôle social. Ainsi, chez Menger, les agents les plus clairvoyants, en utilisant les marchandises les plus « échangeables », ont pour seul objectif la satisfaction de leurs besoins; les avantages que leur confère l'utilisation de ces marchandises sont « *eux-mêmes indépendants de la reconnaissance générale [de ces marchandises] en tant qu'intermédiaire d'échange* » (1892, p 249).

Dans la même optique, si pour Wieser, « *[…] les leaders, et les masses, sont, en grande partie, dotés d'une force beaucoup plus modeste […]* » (1926, p 44), pour Schumpeter, les leaders ne possèdent pas de qualités intellectuelles spéciales, qui les conduiraient à jouer un rôle social décisif, ni n'ont conscience d'un optimum social à atteindre (R.Arena et C.Dangel-

---

[1] Wieser (1926) exprime la même idée quand il met l'accent sur l'importance du leader anonyme (1926, p 38).

Hagnauer, 2002). ***Les effets des comportements des innovateurs, et en particulier au travers de leurs interactions avec les autres agents, sont involontaires ou spontanés.***

Si l'innovation est étroitement liée à la capacité d'exploiter un contexte d'action donné, le rapport des individus à l'incertitude peut également expliquer le comportement innovateur. Cet argument est essentiel dans l'approche schumpétérienne de la dynamique économique. Dans son analyse des mobiles de l'entrepreneur, Schumpeter oppose deux types de croyances : les unes fondées sur la routine, conduisent à considérer que tout changement comme un facteur de déstabilisation et d'accroissement de l'incertitude potentielle ; les autres, celles qui caractérisent l'entrepreneur, en revanche, consistent à voir dans l'innovation un facteur de progrès économique et social (1939, vol 1, p 100). Cela est à lier à ce que nous avons dit précédemment concernant la conception du temps mobilisée par Schumpeter. ***L'« innovateur » s'inscrit dans une temporalité dont émerge la nouveauté*** : en effet, ses décisions sont prises sur la base de valeurs anticipées, non encore déterminées. Ainsi, l'innovation, si elle crée de l'incertitude, peut aussi être un moyen pour certains individus de combattre celle-ci et leur ignorance. Pour le dire autrement, l'innovation peur permettre de limiter l'incertitude par la recherche d'une sécurité propre. Ainsi, selon Schumpeter, à la différence des imitateurs, les leaders n'acceptent pas de se conformer, en partie inconsciemment, aux règles prédominantes. Ils adoptent, au contraire, des comportements conscients d'innovation, et à partir de croyances individuelles nouvelles, d'un type nouveau, ils inventent de nouvelles règles afin d'atteindre des objectifs nouveaux (R.Arena et A.Festré, 2002). L'innovateur, en agissant ainsi, crée en quelque sorte un environnement propre à même d'être maîtrisé.

Ce qui précède concernant les déterminants du comportement innovateur est de l'ordre disons de la subjectivité individuelle. Mais l'innovation peut également répondre à une condition historique : certaines périodes autorisent la naissance de certains types d'innovations (économiques et sociales), d'autres non[1]. Schumpeter insiste particulièrement sur cette dimension historique. Cet auteur considère que le leadership social, donc l'activité

[1] « *L'informatique, Internet, la pilule contraceptive […] ne constituent des innovations, que parce qu'ils ont induit une transformation des usages sociaux […]. Les travaux des historiens montrent que cette transition ne va pas de soi : au Moyen Age, la charrue à roue ne s'est développée que très lentement, car son usage se heurtait à des obstacles culturels et juridiques. Par exemple, elle exigeait des champs ouverts, ce qui signifiait toucher à la structure des droits de propriété […]. En définitive, la réussite des innovations […] réside […] dans sa faculté à faire sens aux yeux des individus et à entrer dans les usages sociaux* » (P.Cabin, « L'innovation : croyances et pratiques », *Sciences Humaines*, no 111, déc 2000, p 48-49).

innovatrice, n'est pas indépendant du contexte social dans lequel il apparaît : il explique, par exemple, comment des formes entrepreneuriales peuvent exister en dehors des sociétés capitalistes, mais le contexte social fait que les entrepreneurs ne sont pas dominants, ne sont pas des leaders sociaux. Si un certain nombre d'entrepreneurs salariaux ou marchands n'ont rien pu imposer à la Rome Antique, c'est que les conditions historiques n'étaient pas réunies. Ce n'est pas là un problème de confiance en soi, mais un contexte historique qui peut expliquer pourquoi un individu devient (ou non) un entrepreneur.

Le comportement innovateur permet d'envisager analytiquement des agents économiques à l'origine de l'émergence de nouveauté, dont la prise en compte est nécessaire pour une analyse des effets de l'interaction des comportements individuels. Cette émergence suppose une certaine intentionnalité comportementale, qui permet de caractériser l'innovation par opposition à l'imitation ou à l'adaptation qui définissent une forme de routinisation, donc des comportements relativement inconscients.

Il est nécessaire de prendre en compte en particulier l'imitation, car il paraît important qu'à partir du moment où l'innovateur a découvert une alternative qu'il estimera subjectivement meilleure à la situation interactive initiale (F.Chaumont-Chancelier, op.cit), il sera incité à amorcer le changement. Mais seul, il ne peut rien faire. Il est nécessaire que d'autres individus, à travers des processus d'imitation et d'apprentissage adaptatif, valident en quelque sorte son initiative. La citation suivante de Wieser illustre cette idée : *« Si le leader est vu comme le semeur qui lance le grain, les masses doivent être vues comme le sol qui l'absorbe : sur un sol rocailleux, il se détruit, mais dans un sol riche il donne des fruits par milliers. »* ***(1926, p 47). Cela signifie que des processus d'interactions sociales peuvent donner un « poids social » à une règle individuelle, poids par lequel cette règle peut s'imposer en régissant les comportements individuels. Ce « poids social » renvoie essentiellement à des processus d'imitation sociale, imitation dont il est nécessaire d'éclairer les déterminants.***

3.2.2. L'imitation : la notion de « poids social »

Pourquoi des individus choisissent-ils d'imiter le comportement d'autres individus ? On peut envisager plusieurs possibilités.

La première renvoie au cadre d'analyse général de la tradition autrichienne qui permet de prendre en compte l'idée selon laquelle suivre des règles de conduite est pour certains

individus, un mécanisme rassurant dans un contexte d'incertitude. L'analyse schumpétérienne de l'innovation permet d'illustrer cette idée générale : l'innovateur doit faire face à une résistance sociale au changement expliquée, en partie, par l'attitude des individus face à l'incertitude, la plupart ressentant une inhibition « *quand la possibilité de suivre une nouvelle voie se présente* » (J.Schumpeter, 1939, p 100).

La seconde possibilité est que l'imitation peut être un moyen d'« économiser » de l'information (ou sa recherche), en profitant des connaissances détenues par d'autres. Ainsi, comme le note J.P.Dupuy (2002, p 143), *« si je ne sais pas ce qui est bien ou ce qui est vrai, il est rationnel d'imiter les autres : il y a une chance qu'ils savent, et en suivant leur exemple, on bénéficierait de leurs connaissances* ».

Enfin, les individus peuvent imiter des comportements dans la mesure où ceux-ci, par leurs conséquences, leur semblent servir leur intérêt personnel. Menger exprime parfaitement cette idée lorsqu'il note qu'« *il n'existe aucune autre manière d'éclairer un individu à propos de ses intérêts économiques que de le laisser percevoir le succès économique de ceux qui emploient les moyens convenables pour atteindre les leurs.* » (1892, p 249). Cet extrait concerne en particulier l'analyse mengérienne de la monnaie dont l'émergence découle du fait que progressivement, les autres individus imitent les comportement des « innovateurs » car cela leur permet de réduire le temps qui leur est nécessaire pour chercher les individus qui sont susceptibles d'échanger directement, par le troc, des biens avec eux. Chaque agent poursuivant son propre intérêt, réalise alors progressivement qu'à travers l'utilisation de ces biens privilégiés, il peut atteindre « *son but, beaucoup plus rapidement, plus économiquement et avec une plus grande probabilité de réussite.* » (1871, p 258). Au début, en effet seulement un petit nombre d'agents reconnaît l'avantage d'échanger leurs biens contre des biens plus « échangeables », même s'ils n'en ont pas besoin pour leur propre consommation ; l'observation du succès d'une telle pratique fera que progressivement les autres agents économiques adoptent le même comportement établissant des sortes de routines. Ainsi, c'est le succès et son observation agissant comme exemple, qui suscite l'imitation. Dans la continuité des travaux de Menger sur l'émergence de la monnaie, Wieser considère que l'un des aspects essentiels de cette émergence se situe dans le fait que le succès est le moteur qui pousse les masses à imiter l'exemple des leaders : « C*e sont les masses qui prononcent le jugement de l'histoire mondiale au-delà des leaders. Par le test du succès, les masses sélectionnent certains parmi les leaders.* » (1926, p 46). Schumpeter exprime la même idée lorsqu'il note que, « [*l'incertitude] paralyse la majorité des entrepreneurs, si bien qu'ils ne peuvent changer leurs méthodes que lorsqu'ils aperçoivent le succès des autres.* » (1919, p

177). De la même façon, chez Mises, ce comportement est l'une des caractéristiques de l'« *homme ordinaire* », qui « *[…] choisit […] d'adopter des schémas adoptés par d'autres, parce qu'il est persuadé que cette procédure est la plus sûre pour réaliser son propre intérêt.* » (1949, p 51).

L'imitation, quel que soit son déterminant, permet de tenir compte analytiquement de l'interaction sociale (et de ses effets), si l'on considère qu'elle favorise la généralisation d'un comportement individuel. En effet, une règle comportementale « inventée » par un individu se généralise, c'est-à-dire devient une règle « sociale » ou « collective », lorsqu'elle est imitée : *« L'intervention des masses... transforme généralement une intention individuelle en un véritable dispositif social. »* (Wieser, 1926, p 48).

Une nouvelle fois, l'analyse mengérienne de la monnaie permet de saisir cette notion de « poids social », au travers de laquelle il est possible d'interpréter le processus d'interaction sociale. Dans cette analyse, le choix des agents d'utiliser les biens échangeables contribue à sélectionner des biens de plus en plus « échangeables ». Alors, progressivement, un bien qui était au début accidentellement utilisé comme un intermédiaire d'échange, devient alors un moyen systématique d'échange de biens. Le phénomène est auto-renforçant car, à chaque nouvelle période, l'utilisation de cet intermédiaire d'échange est de plus en plus efficiente ; à long terme, disposer d'un intermédiaire n'est plus un moyen possible, mais plutôt un moyen certain d'arriver à ses fins. C'est un processus auto-renforçant qui fait qu'une solution est choisie parce qu'elle a été et devient donc de ce fait préférable (R.Arena et S.Gloria-Palermo, 2001). Par exemple, rien ne permet de savoir quel est le bien qui sera choisi comme équivalent général : c'est parce qu'un bien est davantage échangé qu'il devient plus « échangeable » ; il s'agit ici d'un processus de feedback positif (P.Garrouste, 1994). La pratique, qui permet de donner une mesure de ce « poids social», joue un rôle majeur dans ce processus : « *Dans cette voie l'usage et une habitude ont contribué, pas un peu, au fait que des biens qui étaient plus échangeables à un moment donné, ne soient pas acceptés seulement par plusieurs, mais finalement par tous les agents économiques en échange de leurs biens moins échangeables ; et pas seulement cela, mais acceptés avec l'intention de les échanger à nouveau.* » (Menger, 1892, p 246).

Sur cette même question, Mises met également l'accent sur le rôle de la pratique, dans le processus de généralisation, par imitation, d'une règle individuelle : « *[…] Ce qui compte, c'est qu'un homme acquiert un bien, non pas pour le consommer ou l'utiliser à produire,*

mais en vue de le céder dans un acte ultérieur d'échange. Une telle conduite de certaines personnes fait d'une marchandise un intermédiaire d'échange et, si cet usage de ce bien devient habituel, la pratique en fait une monnaie. » (1949, p 247).

Dans le cadre de notre questionnement, l'imitation permet de tenir compte de l'interaction sociale, en mettant l'accent sur le fait que cette dernière est le support d'un processus d'apprentissage basé sur un échange interindividuel de connaissances : en effet, pour un agent économique, imiter un comportement ou une règle comportementale, revient à s'approprier des connaissances d'autres agents économiques.

D'autres individus ne se contentent pas d'imiter, mais essaient de s'adapter au changement ; mais en agissant ainsi, ils ne font pas quelque chose de réellement nouveau, ce qui permet de spécifier le comportement innovateur. L'imitation implique une interaction, à l'inverse de l'adaptation, qui renverrait seulement à son propre comportement. Pourtant, nous allons montrer dans quelle mesure le comportement adaptatif peut être assimilé à une forme d'imitation.

3.2.3. L'adaptation : un comportement mimétique du passé

L'adaptation est une modalité comportementale spécifique dans la mesure où, d'une part, elle se distingue de la simple imitation, et d'autre part, n'implique pas une nouveauté comportementale.

Dans le cadre de problématiques différentes, les auteurs autrichiens étudiés établissent, plus ou moins explicitement, cette différence entre l'imitation par pure observation du comportement d'autrui et l'adaptation. Ainsi, dans son analyse du leadership, Wieser mobilise cette distinction, en opposant à un « suivi aveugle » des leaders par les masses, un suivi plus « actif » : « *Le degré le plus élevé de suivi est le suivi actif, qui demande de la part des masses, une certaine indépendance de conduite et la capacité d'adaptation à des circonstances données.* » (1926, p 45). On retrouve cette idée chez Mises selon laquelle les masses ne se contentent pas d'imiter les leaders. Selon cet auteur, l'homme ordinaire peut modifier son comportement. Il s'adapte : « […] *Il est prêt à changer d'idéologie et par suite de façon d'agir, chaque fois qu'il se trouve convaincu que cela servira mieux ses propres intérêts. […] Dès qu'il perçoit que suivre la routine habituelle peut l'entraver dans l'obtention de fins qu'il estime plus désirables, il modifie son attitude.* » (1949, p 51-52).

Si l'adaptation se distingue de l'imitation par observation, elle ne se confond pas également avec l'innovation. En effet, si l'adaptation signifie que l'agent économique change de

comportement quand les données se modifient, elle n'implique pas que l'agent fasse quelque chose de vraiment nouveau. La prise en compte de ce comportement adaptatif permet par exemple à Schumpeter et à Mises de spécifier l'entrepreneur, l'innovateur, par rapport au simple manager. Si l'on se réfère par exemple à l'analyse de Schumpeter, les managers d'entreprises, concernés par des changements économiques mineurs, sont exclus de l'analyse de l'entrepreneurship dans la mesure où leur comportement est typiquement caractéristique de « ***réponses adaptatives*** », alors que les « ***réponses créatrices*** » sont un trait caractéristique de l'entrepreneurship (1947, p 222)[1] : « *[...] Car, même si les circonstances extérieures se modifient, il ne s'agit jamais de faire quelque chose d'entièrement nouveau, mais seulement d'adapter à de nouvelles circonstances ce que l'on a fait jusqu'à présent.* » (J.Schumpeter, 1935, p 51).

L'adaptation est une modalité comportementale caractéristique, dans la mesure où elle peut être définie comme un comportement routinier qui consiste à modifier son comportement en s'appuyant sur des règles établies à partir d'expériences précédentes. L'analyse hayékienne des règles sociales permet d'illustrer ce point de vue. Pour Hayek (1960), la variation culturelle se manifeste par des déviations comportementales, des innovations, mais aussi des mutations comportementales qui peuvent provenir de tentatives d'adaptation de l'homme. Selon cet auteur, en effet, on ne peut pas tout imiter (par observation) : les individus vont plutôt retenir des faits stylisés, essayer de repérer des régularités et ainsi trouver des règles simples. Les individus, en s'apercevant que tel comportement régulier face à un problème récurrent sert la réussite de leurs plans, généralisent des processus : il y a ainsi des adaptations et non une simple imitation.

Dans le cadre de notre questionnement, définir l'adaptation en tant que forme de routinisation peut permettre de suggérer les limites d'approches économiques envisageant des procédures d'apprentissage essentiellement adaptatif, pour saisir les phénomènes d'émergence de la nouveauté au cœur d'une dynamique d'interactions sociales fondée sur la connaissance.

Ce comportement routinier, non « créateur », spécifie, dans l'analyse schumpétérienne de la dynamique économique, le comportement individuel dans l'économie du circuit : «*[…] L'agent économique agit selon des données et en utilisant des procédés fournis par*

[1] J.A.Schumpeter (1947) : « The Creative Response in Economic History », *Journal of Economic History* 7, p 149-59. Repris dans R.V.Clemence (ed.), « Essays of J.A.Schumpeter », Cambridge, Mass, Addison-Wesley Press, p 216-226.

l'expérience. […] Ses données peuvent se modifier et chacun se réglera sur ces modifications, dés qu'il les remarquera. Mais nul ne fera purement et simplement du nouveau. Chacun persistera le plus possible dans sa manière économique habituelle et ne cédera à la pression des événements que dans la mesure nécessaire. Mais quand il cédera, il procédera selon les règles de l'expérience.» (1935, p 5-8).

Dans la même optique, selon Mises, du comportement de l'« homme ordinaire » n'émerge pas de nouveauté, celui-ci ne faisant qu'adapter à son individualité, des idées et des croyances qu'il hérite du passé et/ou de son environnement : « *Il ne crée pas lui-même ses idées et ses critères de valeur. Son idéologie est ce que son entourage lui impose […]* » (1949, p 51).

Le comportement adaptatif ne permet pas analytiquement de comprendre l'émergence de la nouveauté dans la mesure où il se fonde sur une rétroaction des résultats observés. Le phénomène d'association défini par Hayek permet d'expliciter cette affirmation. Nous avons vu que pour Hayek, les règles ont une dimension pratique : face à des situations différentes, elles définissent un ensemble d'attitudes et de réponses déployées par les individus. Au-delà des changements de situation, les individus reproduisent le même type d'action. Ainsi, si par le passé, face à un problème, un individu a expérimenté des plans d'action efficaces, il les utilisera de nouveau à chaque fois qu'il associe des schèmes d'action déjà sélectionnés aux nouveaux phénomènes perçus.

L'adaptation revient au fond à fonder son comportement sur son propre passé : ainsi, cela peut suggérer qu'elle n'implique pas d'interaction. Pourtant, l'adaptation consiste à reproduire des expériences réussies, c'est-à-dire qui on fait l'objet d'un feedback positif et donc qui comprennent une interaction avec l'extérieur. Ainsi, si l'imitation consiste à imiter des comportements dans le présent, l'adaptation peut être appréhendée comme un comportement mimétique du passé. Dit autrement, si l'imitation et l'adaptation sont deux manières de tenir compte de l'interaction sociale, la différence est qu'il s'agit d'une interaction passée pour ce qui concerne l'adaptation.

Le comportement économique individuel peut se décliner en deux comportements types, l'innovation et l'imitation. Dans le cadre général de la tradition théorique autrichienne, cette conceptualisation des comportements individuels fonde une approche caractéristique du changement économique : celle-ci est basée sur l'idée selon laquelle dans toutes les sociétés, il y a des individus qui consolident les acquis, des suiveurs ou « imitateurs », et d'autres, en nombre restreint, qui essaient de remettre en cause ce qui est dominant ; on a là le ferment de l'évolution en ce que ces derniers peuvent, selon les circonstances, devenir

des « innovateurs », exerçant alors un rôle de leadership pour se débarrasser de l'ancien et favoriser le changement. Il s'agit d'expliciter, dans le chapitre suivant, les formes de rationalité économique qui déterminent ces deux types de comportement.

Chapitre 4 : Deux formes typiques de rationalité économique

Envisager une « ***rationalité innovatrice*** » et une « ***rationalité imitatrice*** » fournit des éléments analytiques pour élargir l'hypothèse de rationalité économique, élargissement qui apparaît comme nécessaire pour expliquer l'émergence des institutions, et des règles comportementales en particulier, à partir de l'interaction des comportements individuels.
Pour saisir le contenu de ces deux formes typiques de rationalité économique, nous allons reprendre plus explicitement l'analyse mengérienne de l'émergence de la monnaie et de l'économie de marché, les analyses du phénomène du leadership par Wieser et Schumpeter et la conception de l'entrepreneur de Mises. Ces quatre exemples sont choisis car ils permettent d'illustrer l'analyse du changement économique au sein de la tradition autrichienne. Celle-ci est caractéristique dans la mesure où ce changement est expliqué comme étroitement lié à des arrangements institutionnels ou organisationnels (4.1). La distinction innovateurs/suiveurs que l'on retrouve dans les quatre exemples étudiés, si elle n'est pas propre à la tradition autrichienne, doit être comprise comme une modalité exemplaire de ces arrangements. En effet, ceux-ci sont le résultat de l'interaction entre deux types de comportement économique, associés à deux formes de rationalité, à savoir une rationalité « imitatrice » et une rationalité « innovatrice » (4.2).

Ce cadre d'analyse général permet d'éclairer le processus d'émergence des institutions à partir des comportements individuels, dans la mesure en particulier où il permet de prendre en compte le thème de l'apprentissage, au travers de l'accent mis sur le processus de diffusion interindividuelle de connaissances permise par l'interaction entre les « imitateurs » et les « innovateurs ». Pourtant, ce cadre apparaît comme incomplet sur le plan méthodologique. En effet, si la dimension de l'apprentissage unifie les analyses des auteurs autrichiens mobilisés dans les exemples considérés, cette interaction ne fait pas l'objet d'une seule et même articulation analytique. Ces divergences interrogent la portée des analyses proposées quant à l'explication du processus d'émergence et de la nature d'une forme de ***connaissance « collective »***, qui dépasse les subjectivités individuelles, dont la prise en compte s'avère nécessaire sur le plan analytique, pour comprendre les effets de l'interaction sociale. Pour ce faire, il apparaît indispensable de dépasser les analyses des auteurs autrichiens étudiés, en envisageant, du moins plus explicitement, une forme d'***intersubjectivité*** des comportements,

que nous pouvons essayer d'approcher en considérant une forme particulière d'interaction, à savoir la confiance.

4.1. L'analyse du changement institutionnel au sein de la tradition autrichienne

Il est possible d'interpréter la tradition théorique autrichienne comme au fondement d'une approche institutionnaliste particulière. Dans les quatre exemples que nous allons examiner, les interactions entre deux types de comportement individuel, sont au fondement de procédures d'apprentissage qui favorisent le changement. Les analyses proposées permettent de mobiliser plusieurs dimensions méthodologiques. L'analyse mengérienne des institutions montre en quoi l'interaction sociale permet la mobilisation de connaissances « tacites » qui modifie le comportement des agents. Les approches du phénomène du leadership social de Wieser et Schumpeter éclairent deux aspects importants dans la compréhension du processus d'innovation : l'émergence d'une innovation (technologique ou sociale) suppose un contexte favorable du fait d'une résistance sociale « naturelle » à l'innovation ; en outre, la diffusion d'une innovation est conditionnée par sa « validation » sociale à travers son imitation qui donne à cette innovation son « poids social ». Enfin, le concept misesien d' « entrepreneur-promoteur » illustre l'idée selon laquelle le comportement innovateur est déterminé en particulier par la capacité à saisir une opportunité contextuelle.

4.1.1. L'analyse mengérienne de l'émergence des institutions

Nous nous proposons d'exposer, plus explicitement, l'analyse de Menger de l'émergence de la monnaie et de l'économie de marché. En ce qui concerne la monnaie, son émergence est analysée comme la conséquence des inconvénients du troc direct et la prise de conscience progressive de la part des individus, que leur intérêt est d'accepter en échange des leurs, des biens dont ils n'ont pas forcément besoin mais qui sont plus facilement « échangeables » sur le « marché ». En ce qui concerne les marchés, l'émergence d'une économie décentralisée correspond à l'abandon d'une économie de production sur ordre ; la généralisation d'une économie de marché passe alors par une amélioration progressive de l'organisation des marchés dont les « intermédiaires » sont les agents.

4.1.1.1. L'émergence de la monnaie

Menger explique l'émergence de la monnaie, à partir des inconvénients liés au troc. Ceux-ci ont pu être surmontés du fait de l'existence de degrés d'« échangeabilité » (C.Menger, 1892, p 242) différents des marchandises. En effet, la prise en compte des seules caratéristques physiques des marchandises, n'est pas suffisante pour expliquer l'émergence de la monnaie : « *Le rôle de l'économiste est d'expliquer comment les caractéristiques physiques des marchandises se transforment en caractéristiques marchandes de la monnaie* » (S.N.Chamilall, 2000, p 95). C'est à travers le processus d'échange, que les agents économiques se rendent compte que certaines marchandises sont plus « échangeables » que d'autres, en ce qu'elles sont les plus souvent recherchées par les partenaires d'échange. Ainsi, en citant D.Prychitko, « *[…] une caractéristique marchande d'un bien telle que son échangeabilité […] n'est pas une information objective […] ; c'est plutôt une connaissance qui peut être découverte et constituée à travers des processus effectifs d'échange.* » (1995, p 156). Certains individus, peu nombreux, « *les plus clairvoyants* » (C.Menger, 1871, p 242), parviennent à surmonter les inconvénients du troc, et à obtenir plus facilement les biens voulus, en les échangeant contre des marchandises dont dont ils n'ont pas besoin, mais plus « échangeables » que d'autres : « *Il est évident que cette connaissance [de l'échangeabilité supérieure de certaines marchandises] ne survient pas dans toutes les parties d'une nation en même temps. En premier lieu, c'est un nombre limité d'agents économiques qui reconnaît l'avantage de cette procédure [consistant à employer les biens les plus échangeables].* » (C.Menger, 1892, p 249).

L'émergence de la monnaie, « *le plus liquide de tous les biens* » (C.Menger, 1871, p 242), est seulement progressive, en ce qu'elle résulte de processus d'imitation. Les autres individus imitent les comportements des individus « les plus clairvoyants », car cela leur permet de réduire le temps qui leur est nécessaire pour rechercher les individus qui sont susceptibles d'échanger directement, par le troc, des biens avec eux. En reprenant S.N.Chamilall (2000, p 97), « *l'effet immédiat de [tels] comportements imitatifs, est de réduire le nombre de marchandises servant comme intermédiaire d'échange ; ces comportements donnent lieu à un processus cumulatif qui renforce l'échangeabilité initiale des marchandises découvertes [par les individus les plus clairvoyants], jusqu' à ce qu'émerge la monnaie* ». Menger met en évidence ce phénomène : « *Quand les marchandises relativement plus échangeables deviennent la « monnaie », l'événement a en première instance, l'effet d'accroître de manière substantielle leur échangeabilité initialement élevée. […] Cette différence [entre]*

*l'échangeabilité [de la monnaie et celle des autres biens] cesse d'être graduelle et doit être considérée d'une certaine manière comme absolu*e. » (1892, p 190-193).

Dans l'optique de Menger, la monnaie émerge, spontanément, des interactions des comportements individuels, interactions qui permettent des processus d'apprentissage interindividuel : « *Nous pouvons seulement comprendre dans son intégralité l'origine de la monnaie en apprenant à considérer l'émergence de [cette] procédure sociale [...] comme le résultat spontané, la résultante involontaire des efforts particuliers, individuels des membres de la société […]. »* (1892, p 250).

L'émergence de la monnaie est le résultat non intentionnel de l'interaction des comportements individuels, dans la mesure où cette interaction permet la mobilisation et la diffusion d'une connaissance tacite, l' « échangeabilité » plus grande de certains biens.

Dans le cadre de notre questionnement, il est important de noter que l'émergence d'une institution, peut supposer une double diffusion : la diffusion (ou l'échange) de l'objet lui-même, ici les biens, mais également celle de la connaissance que véhicule cet objet, ici le degré d' « échangeabilité » des biens. Cette seconde diffusion est initiée par un processus d'émergence de nouveauté, qui peut être décrit à travers le comportement des agents « innovateurs », qui acceptent des biens dont ils n'ont pas besoin pour leur propre consommation, mais dont ils reconnaissent le degré d' « échangeabilité ».

L'explication mengérienne de l'émergence de l'économie de marché renvoie également à l'apparition de tels « agents critiques ».

4.1.1.2. L'émergence de l'économie de marché

Menger décrit plusieurs étapes dans le développement des marchés. De la même façon que les limites du troc favorisent l'émergence de la monnaie, ce sont les limites de la production sur ordre qui en font un système non généralisable et poussent les agents économiques à l'abandonner (Menger, 1871, p 235-238). Des marchés organisés ne sont qu'une étape dans le processus d'émergence d'une économie de marché généralisée. L'étape suivante consiste en l'apparition d'un groupe spécifique d'agents dont la fonction est d'améliorer l'organisation des marchés ; ce sont les « intermédiaires », « *une classe spéciale d'agents économiques qui se chargent des parties intellectuelles et mécaniques des opérations d'échange pour la société et qui sont rémunérés pour cela, avec une partie des gains du commerce* ». (ibid., p 239). En effet, les biens économiques, pour la plus grande part, ne passent pas directement des

producteurs aux consommateurs mais suivent souvent des chemins complexes à travers les mains d'intermédiaires plus ou moins nombreux. Par leur métier, ces personnes sont habituées à traiter certains biens économiques comme des marchandises et à réserver certains endroits ouverts au public pour les vendre, les marchandises se distinguant des biens de consommation (ibid., p 239). Plus explicitement, des économies de marché impliquent l'émergence d'un « arrangement institutionnel », selon la conception autrichienne des marchés en tant qu'institutions (R.Arena, 1997)[1], qui favorise un grand nombre de transferts volontaires. Les « marchandises », selon Menger, sont les produits que certains agents destinent à la vente. Le fait qu'une personne réserve une partie de ce qu'il possède pour l'échange n'est pas toujours évident pour d'autres personnes. On peut exprimer son intention de vendre de différentes façons : la plus courante est de proposer ses marchandises sur les lieux ou les acheteurs ont l'habitude de se rassembler (marchés, foires, magasins, etc.).

Ainsi émergent des marchés plus ou moins organisés : le concept de « marchandise », nous dit Menger, dans l'usage courant, tend à designer ces biens économiques dont l'intention, de la part de leurs propriétaires, de les vendre peut facilement être cernée par d'autres personnes (ibid., p 238). ***Dans son optique, des marchés organisés (lieux de rencontre vendeurs-acheteurs) favorisent ainsi une prise en considération croissante de cette intention de vendre et une amélioration de la connaissance des individus ; mais, comme dans le cas de la monnaie, il faut des agents qui par un comportement « innovateur », aient « pris les devants » (ici, dans le sens d'une amélioration de l'organisation des marchés).***

La dynamique sociale est également commandée chez Wieser, par l'existence d'individus qui ont la capacité d'initier le changement.

4.1.2. Wieser et la loi des petits nombres

Pour Wieser, l'objet premier des scientifiques est également de comprendre les conséquences des interactions sociales entre individus. Reprenant ainsi l'analyse mengérienne sur l'émergence de la monnaie, cet auteur montre comment cette institution trouve son origine dans l'introduction d'un comportement efficient de la part de leaders qui, imités par les masses, voient le résultat final de leurs actions se matérialiser sous une forme non anticipée.

[1] Arena.R (1997) : « Marshallians and Austrians on markets : uncertainty reduction, organization and institutions », Contribution to the Conference to celebrate Brian Loasby's work at Stirling University, (1967-1997), University of Stirling, Scotland, 26, 28 August.

La vision wiesérienne de l'évolution sociale est en effet sous-tendue par une théorie du pouvoir. Cette relation leaders/masses est la forme moderne que revêt l'influence et le pouvoir. Aux époques anciennes, sous l'Antiquité ou au Moyen Age, le pouvoir prenait la forme du « pouvoir externe », c'est-à-dire le pouvoir par la violence. Dans les sociétés modernes, on doit parler d'un « pouvoir interne » : la base du pouvoir est l'influence et non pas la violence (F.Von Wieser, 1926, p 1-12). L'influence est le moyen que peuvent trouver ceux qui veulent imposer leur pouvoir qui, au lieu d'utiliser des armes, utilisent une sorte de véhicule interne, de pression interne, qui permet de convaincre d'autres personnes et de les faire aller dans la direction qu'ils souhaitent. Pour Wieser, la relation leaders/suiveurs est ainsi un phénoméne de pouvoir, un phénoméne sociologique. Plus précisemment, cette distinction est constitutive de l'organisation sociale. En effet, selon l'auteur, il y a une « loi des petits nombres » : dans n'importe quelle société, la structure sociale est toujours telle qu'une minorité est une minorité de leaders ; de la même façon qu'elles comprennent des classes sociales, les sociétés comprennent aussi une minorité d'individus qui impulsent l'action sociale. Cette loi des petits nombres est vraie pour toutes les sociétés : « *[...] Les modalités d'organisation sociale, économique et politique (systèmes constitutionnels, systèmes de représentation politique, etc.) sont simplement des variantes d'une forme basique récurrente : leur substance se rapporte toujours à la division du pouvoir entre leaders et masses* » (1926, p 36).

Le leadership peut prendre plusieurs formes : nous examinerons plus loin la distinction importante entre les « *leaders personnels* » et les « *leaders anonymes* » (ibid., p 38). Ainsi, pour Wieser, les masses seules ne peuvent agir : l'action sociale nécessite un leadership. Néanmoins, les masses jouent un rôle décisif dans le développement des pouvoirs sociaux : « *Elles déterminent ce qui sera ou ne sera pas* » (1914, p157). ***En effet, l'intervention des masses ne peut pas être interprétée comme une simple reconnaissance de l'utilité sociale des décisions des leaders. Elle transforme généralement une intention individuelle en un véritable dispositif social.*** Cette idée illustre de nouveau la notion de « poids social » sur laquelle nous avons mis l'accent pour interpréter les effets de l'interaction sociale : «*Les leaders fournissent le plan d'action et l'objectif pour le mouvement, les masses donnent à ces derniers leurs poids* » (1926, p 37). Alors, les masses tendent à créer une règle finale bien au-delà des anticipations des leaders (1914, p 165). C'est le sens que Wieser attribue à l'idée de Menger selon laquelle les institutions économiques sont les « *résultats sociaux involontaires des tendances téléologiques individuelles* » (ibid., p165).

Fondamentalement, dans la problématique développée par Wieser, les interactions en terme de relations de pouvoir (de domination) entre leaders et suiveurs sont l'élément moteur de la dynamique sociale.

4.1.2.1. Une analyse institutionnelle du pouvoir

Les phénomènes de domination, au centre de l'analyse de Wieser, s'inscrivent plus globalement dans une théorie de la stratification sociale : en effet, cet auteur considère que la question du pouvoir ne peut être envisagée sur le plan théorique qu'en prenant en compte ce phénomène de stratification sociale.

La distinction leaders/masses est basée sur l'existence d'une inégalité au sein de la société, inégalité qui doit être limitée (1914, p 157). Mais c'est la permanence de cette inégalité qui détermine cette distinction ; elle doit être confirmée par un pouvoir social. Wieser parle de pouvoir social, car ce sont des groupes sociaux qui sont opposés et non pas des détenteurs individuels de pouvoir (S.Gloria-Palermo, 1999). En effet, ce pouvoir, qui peut être renforcé par la loi, donne naissance à des classes sociales en position de domination et de subordination ; ces relations génèrent une « stratification sociale » qui influence les comportement individuels.

Wieser parle de stratification sociale, pour designer cette relation de domination et de subordination, qu'elle soit établie juridiquement ou par une véritable supériorité[1]. Pour cet auteur, ce ne sont pas seulement les classes sociales elles-mêmes qui sont significatives, mais aussi les positions individuelles à l'intérieur de chaque classe. On peut alors distinguer différents groupes sociaux, professionnellement par exemple ; d'où une division horizontale de la société, distincte de la division verticale décrite précédemment. Pour Wieser, la division du travail décrite par l'école classique est une division horizontale de la société. En effet, la production des richesses et la formation des revenus dans une société sont toujours déterminées par la stratification sociale en vigueur. A chaque stade de civilisation, et pour une période donnée, en dépit des diversités individuelles, il y a un certain type de stratification sociale à laquelle correspond un ordre social. Selon Wieser, la théorie classique n'a pas su rendre compte théoriquement, de façon pertinente, du phénomène de stratification sociale. Il s'agit de prendre en compte à la fois les dimensions verticale et horizontale de la division du

[1] « *La propriété seule n'est pas nécessairement un critère de supériorité. Il y a de vastes groupes qui n'appartiennent pas à la classe possédante, mais qui atteignent une position qui leur permet d'obtenir*

travail, afin de bien distinguer les effets des deux types d'ordre social : le phénomène de stratification sociale ne peut être analysé et compris qu'en considérant ces deux dimensions. A chaque époque historique correspond un type de stratification sociale : Wieser décrit, par exemple, l'ordre social sous l'Antiquité et au Moyen Age[1]; l'ère capitaliste voit l'avènement du pouvoir économique, dont l'entrepreneur est la figure leader[2]. C'est globalement à partir de la seconde moitié du 19e siècle, que se mit en place la stratification capitaliste moderne de la société : même, si pour Wieser, celle-ci n'a pas entièrement éliminé les institutions historiques précédentes, elle les a complètement déplacées.

En effet, dans la dynamique institutionnelle de Wieser, l'institution plus ancienne crée une force historique du fait du pouvoir qui lui est attaché ; celui- ci ne peut être brisé que par de nouveaux leaders dont le succès met en mouvement les masses. Les anciennes institutions demeurent valables tant que n'émerge pas le pouvoir général d'adopter de nouvelles pratiques ; en effet, les membres individuels de la société restent isolés et incapables d'agir tant qu'ils ne trouvent pas la voie de l'action sociale par un leadership, suivi par les masses. Pour préciser cela, il nous faut expliciter davantage l'analyse de Wieser du phénomène du leadership.

4.1.2.2. La théorie wieserienne du leadership et la dynamique du changement social

Il y a chez Wieser une tendance à une certaine dilution de la notion de leader, ce qui peut être quelque peu dommageable sur le plan théorique, mais, d'un autre point de vue, il en adopte une vision relativement pragmatique, fournissant un concept mobilisable méthodologiquement pour l'étude de phénomènes concrets comme l'innovation.

Wieser a en effet une vision pour le moins large de la figure du leader. L'analyse théorique du leadership suppose, selon cet auteur, de ne pas réserver le qualificatif de « leader » uniquement aux grandes figures de l'histoire, mais de le généraliser à toute personne qui dans

---

d'importants revenus seulement du fait de leur éducation. Il se peut qu'ils ne possèdent aucune richesse » (1914, p 158).

[1] Il faut noter que, selon Wieser, même sous ces deux époques, le processus économique a eu un rôle dans la stratification sociale : par exemple, sous l'empire romain, celui qui détenait en matière économique un pouvoir, occupait souvent les positions sociales élevées (1914, p 319).

[2] On retrouve cette même caractérisation historique du leadership et en particulier de l'entrepreneur chez Schumpeter. Mais, selon ce dernier, à la différence de Wieser, les leaders ne forment pas une classe sociale. En effet, chez Schumpeter, ce phénomène du leadership est également un phénomène sociologique, du même ordre que l'existence de classes sociales, mais séparés ; il peut y avoir des recoupements ou non. Les leaders ne forment pas une classe sociale, car ils ne durent pas ; mais ils peuvent utiliser des rapports de classe, pour asseoir leur domination. On peut préciser que l'on peut considérer que chez Wieser, seuls les « leaders personnels » forment une classe sociale, car les « leaders anonymes » ne durent pas également.

la vie courante mène la tête : « *On ne doit pas limiter l'utilisation du mot « leader », aux leaders militaires ou politiques, aux princes, aux commandants d'armée, aux hommes d'état ou aux chefs de partis, mais il s'applique aussi aux leaders religieux et aux leaders dans les arts et les sciences ; en un mot, à celui qui, quel que soit le domaine d'activité sociale, est en tête, même si c'est peut être seulement dans un domaine restreint, comme les enseignants, maîtres, les pionniers et les contre- maîtres.* » (1926, p 37).

Le leader est défini par une fonction sociale, celle qui consiste à « *marcher devant* » et les modalités d'action pour remplir cette fonction : « *Le leader peut exercer son influence, non seulement par l'ordre strict, l'instruction ou l'obligation, mais aussi via une proposition approuvée par les masses, le jugement qu'il rend, un avis qui est suivi, un modèle qui est imité, ou une autre activité exemplaire, bien que cela puisse être au début seulement un pressentiment ou une aspiration* » (ibid., p 37). Ces modalités d'action doivent être reliées aux formes que peut prendre le pouvoir dans les sociétés modernes, ce dernier s'exerçant plus par l'influence que par la violence. ***De plus, ce qui paraît important pour notre étude, est que cette dernière citation suggère que les leaders ne deviennent dominants, et ainsi imposent leurs « innovations », qu'à partir du moment où le pouvoir d'attraction sociale de ces dernières est suffisant[1].*** C'est en cela que le poids des masses est décisif, en décidant en quelque sorte de la manière avec laquelle les exemples fournis par les leaders seront suivis.

L'analyse des formes de leadership est structurée par la distinction typique entre les « *leaders personnels* » et les « *leaders impersonnels* » (1926, p 38). Pour Wieser, cette dernière forme est beaucoup plus difficile à analyser scientifiquement que la forme personnelle. Cet auteur met en particulier l'accent sur ces « leaders anonymes », dont le rôle, même si leurs noms restent méconnus, n'en est pas moins décisif ; en effet, les changements sont le plus souvent le résultat des actions de ces leaders anonymes que des leaders personnels. Alors que le leadership personnel est défini par rapport à la personnalité des leaders et à la permanence de leur statut, les leaders anonymes, moins connus, agissent sur une plus petite échelle et ne durent pas, se succédant les uns les autres assez rapidement[2]. Dans l'optique de Wieser, dans

---

[1] C'est une idée importante que l'on retrouve dans l'analyse schumpétérienne du leadership.

[2] « *Bien sur, même le leadership anonyme est fondamentalement personnel, sauf que les individus leaders changent souvent. C'est un leadership changeant et dispersé, quelqu'un, puis un autre, ayant une idée intelligente qui est imité. Le leader anonyme, bien sur, ne crée pas non plus une grande chose, sa contribution étant limitée à un élément simple, à une amélioration ici ou là. On comprend alors pourquoi cette personne n'est pas connue. Son travail rencontre un large « suivi » et est sélectionné, mais la personne en tant que telle n'est pas sélectionnée et reste dans l'ombre. Dans la sphère privée, le leadership anonyme prédomine. Il correspond bien aux relations de petite échelle impliquées ici, et est suffisant pour induire l'imitation d'une sorte de modèle exemplaire qui rend possible un comportement analogue ou complémentaire dans des cercles plus larges de la population.* » (1926, p 40)

les sociétés anciennes, l'essence du pouvoir était essentiellement la coercition et la violence, l'efficacité de la domination renvoyant à la structure formelle et bien identifiée du leadership, illustrée par les hiérarchies militaires ou religieuse (ibid., p 42) et, souvent aux caractéristiques personnelles des leaders, car les rapports de pouvoir étaient essentiellement des rapports de personnes. Dans les sociétés modernes démocratiques, le vecteur du pouvoir est plus l'influence que la force, la légitimité et donc l'efficacité du leadership à obtenir un consentement collectif passant par des règles moins rigides, ayant un caractère plus « contractuel »[1] (recherche de coopération) que coercitif, ces « pouvoirs anonymes » étant « *[…] vécus par la masse des individus comme des « forces de liberté », qui se rapprochent de la contrainte seulement dans la mesure où, occasionnellement, les individus sont soumis involontairement à des considérations sociales qui limitent leurs actions.* » (ibid., p 43).

A travers une longue description historique du leadership personnel (ibid., p 38), Wieser tend à saisir l'essence même du leadership comme la capacité à obtenir une adhésion générale. Cette essence est saisie à travers la figure « idéal-typique »[2] du « leader autoritaire ». Ainsi, comme il est rare qu'un leader tire son autorité de sa seule personne, Wieser insiste sur la conduite du leadership comme condition de son efficacité plus que l'existence d'une supériorité objective. Il explique ainsi que la seule force n'est pas à même de garantir un leadership effectif et permanent, comparant par exemple le « leadership despotique », « *[dont] la conduite ne correspond pas vraiment au type de leadership qui convient pour générer un suivi* » (ibid., p 40), au « leadership princier », qui constitue le sommet du leadership seigneurial, symbolisé par la noblesse européenne du Moyen Age jusqu'à l'âge de l'absolutisme éclairé, et qui « *[…] conserve de la contrainte attachée au leadership despotique juste ce qu'il faut pour être capable d'accroître son autorité acquise par le succès ; ce type de leadership, au cours de l'histoire, a été le plus efficace*. » (ibid., p 41).

Mais fondamentalement pour Wieser, les changements les plus importants sont dus à des « leaders anonymes » qui restent le plus souvent méconnus, mais dont les actions, modestes et à petite échelle, n'en sont pas moins décisives. L'exemple du langage (ibid., p 42) permet de décrire les différentes formes de leadership. L'extrait suivant illustre l'accent mis par

---

[1] « *Les taches dans une société libre exigent une action collective. Pour se rencontrer, les individus doivent se conformer à une conduite similaire ou complémentaire. Dans la division du travail entre agriculture et artisanat, ou entre les professions, les unités économiques individuelles, doivent agir de manière complémentaire, et c'est pareil dans l'art, la science, la loi et la morale. Une compréhension entre des millions de personnes exige également une telle conduite, et une telle compréhension ne peut pas se faire sans leadership.* » (ibid., p 40)

[2] « *On rencontre que rarement, au cours de l'histoire, le grand leader qui submerge les esprits par les dimensions surhumaines de ses exploits. Néanmoins, sa figure nous ouvre mieux les yeux sur l'essence du leadership, ce cas idéal montrant cette essence plus distinctement et plus purement* » (ibid., p 38)

Wieser sur le rôle de ces « leaders anonymes » dans l'enrichissement de la langue : « *De grands leaders intellectuels, des maîtres dont les mots ont marqué tous les esprits de la population, ont participé au développement de chaque langue culturelle. « La Divine Comédie » de DANTE a enrichi, par exemple, la langue littéraire italienne [...]. En plus des grands prophètes, avant et après eux, des prophètes plus modestes ont aussi jouer un rôle leader dans la formation de la langue. […] On peut les qualifier de leaders anonymes par opposition au leadership bien connu, car leurs noms ne s'étendent pas à un large public […]. La « chanson populaire » dont l'auteur reste inconnu, illustre comment, même un leader anonyme gagne des disciples dans la population et enrichit la langue.* » (ibid., p 43-46).

Ces formes de leadership ne sont pas exlusives, le pouvoir dans l'entreprise moderne, par exemple, n'excluant pas une dimension « personnelle ». En effet, Wieser considère l'entreprise, en tant qu'institution, comme l'élément de base de la stratification économique moderne.

L'entrepreneur (individuel) en représente le type le plus pur. Il semble qu'il n'y ait pas, du moins aussi explicitement chez Wieser, cette spécification de l'entrepreneur que l'on trouve chez Schumpeter ou chez Mises, se démarquant du gestionnaire et du propriétaire des moyens de production : « *L'entrepreneur est le dirigeant légal et en même temps en vertu de sa participation active à la gestion économique de son entreprise. Il est un leader de plein droit. Il est le représentant légal de l'activité, le propriétaire des biens matériels de production, […] débiteur de toutes les dettes. Quand l'entreprise est établie, il en devient le manager technique et commercial* » (F.Wieser, 1914, p 324). L'entrepreneur n'en est pas moins décrit comme un personnage ayant des dispositions particuliéres (1914, p 234), lui permettant de rompre avec les comportements routiniers. Pour Wieser, le concept moderne d'entrepreneur est multidimensionnel. L'entrepreneur est celui qui est le propriétaire juridique de l'entreprise : il peut être une personne individuelle ou « *[il] peut être le grand ensemble qui comprend la personne « fictive » et la coopération collective dont l'organisation est si compliquée que les forces de l'efficacité personnelle sont largement dissoutes dans les formalités étouffantes requises pour obtenir une résolution valable* » (ibid., p 327)[1].

Si les leaders, dont l'entrepreneur est la forme dominante dans la société capitaliste, ont la capacité d'initier le changement, les masses n'en jouent pas moins un rôle décisif dans la dynamique du changement social : dans la sélection des leaders, des lois qui seront suivies ou dans la précision avec laquelle le schéma existant est suivi. En effet, il est important de

[1] Nous verrons que dans l'analyse de Schumpeter, le concept d'entrepreneur peut aussi s'appliquer à une organisation.

souligner que selon Wieser ce sont les masses qui en dernier ressort, en « validant » ou non les actions des leaders, décident. Même en ce qui concerne les masses, il existe différentes modalités selon lesquelles elles suivent les leaders. Nous avons interprété la distinction entre le « *suivi aveugle* » et le « *suivi actif* » (1926, p 44), comme renvoyant à la distinction entre la simple imitation (par observation) et le comportement adaptatif, basé sur la recherche de régularités permettant aux individus de généraliser des processus. Ainsi les leaders ont un comportement relativement autonome et leurs « qualités » font qu'ils agissent selon leurs objectifs individuels. Mais les masses ne sont pas passives et en décidant (ou non) de suivre les leaders, elles transforment (ou non) une « innovation » individuelle en un véritable dispositif social : « *La force seule du leader ne peut pas donner à la société sa règle […]. La généralisation d'un tel « suivi » confère à la règle sociale son caractère contraignant, que nous avons été capable de reconnaître si distinctement dans le cas de l'acceptation générale de la monnaie.* » (ibid., p 44-45). Mais les conséquences des interactions entre les leaders et les masses sont en grande partie involontaires, car « *seule une partie de la force qui fonde des institutions sociales est finalisée ; l'influence finale décisive des masses agit au-delà de l'objectif* » (1914, p 165).

Dans le cadre de notre questionnement, l'analyse de Wieser permet d'éclairer la notion de « poids social », au travers de laquelle il est possible de saisir le rôle de l'imitation dans le processus d'émergence institutionnelle. Ce processus est conditionnée par l'émergence locale de nouveauté, initiée par les « innovateurs ». Celle-ci a un effet macroéconomique (ou social) dans la mesure où cette « nouveauté » est adoptée, en se diffusant, par des processus d'imitation. Wieser met l'accent sur la tendance des individus à imiter leur environnement proche : cette idée est à relier à la notion de « réseaux » par lesquels les individus entrent dans une forme de connaissance tacite locale. Il faut bien souligner que chez Wieser, cette distinction leaders/masses n'a rien de transitoire, mais est constitutive des sociétés, en ce qu'elle émane des relations de domination générées par le phénomène de « stratification sociale ».

Phénomène qu'analyse également Schumpeter, mais la sociologie (économique) en général a plus explicitement chez ce dernier un statut méthodologique, statut qui permet d'établir et d'expliciter la caractérisation historique par Schumpeter de ce phénomène de leadership dont l'entrepreneur est la forme dominante dans la société capitaliste.

4.1.3. L'entrepreneur chez Schumpeter

Schumpeter caractérise l'entrepreneur en tant que phénomène historique : l'entrepreneur est considéré comme l'héritier d'une longue tradition de leaders sociaux qui ont pris des formes différentes selon les époques, dont la fonction est d'exécuter des innovations. Ce qui explique pourquoi cette fonction est transitoire. Cette définition de l'entrepreneurship en tant que forme de leadership social, est le résultat de la volonté de Schumpeter, sur le plan méthodologique, de combiner l'histoire et la théorie économique, par l'intermédiaire de la sociologie économique (4.1.3.1). En effet, selon cet auteur, l'analyse de la dynamique du développement capitaliste ne peut pas être purement historique, mais doit aussi tenir compte de la sociologie économique et alors étudier la transformation du leadership social (4.1.3.2). L'analyse schumpétérienne de l'entrepreneur doit être comprise à partir de cette position méthodologique.

4.1.3.1. La sociologie économique : un « pont » conceptuel entre l'histoire et la théorie pure

Schumpeter a pour objectif d'élargir l'analyse du phénomène du développement économique à celle du développement socioculturel, ce dernier appréhendant les interactions de forces économiques et sociales (Y.Shionoya, 1990, 1997)[1]. Selon Schumpeter, la dichotomie statique économique/dynamique économique n'est qu'un cas particulier de l'hypothèse générale de distinction des phénomènes statique et dynamique dans chaque sphère de la vie sociale. ***Ces***

[1] Selon Y.Shionoya, cette interprétation découle du programme de recherche même de Schumpeter, que l'on trouve formulé dans la première édition allemande de « Théorie de l'évolution économique » (1911), mais qui a été complètement oublié : « *Le dernier chapitre (chapitre VII) de cette édition était intitulé « La configuration globale d'une économie ». Schumpeter y résume d'abord les analyses économiques des chapitres précédents, puis les inscrit dans un contexte plus large de vie sociale et essaie de fournir une explication de la société comme un tout. Il prend en compte l'économie, la politique, les relations sociales, les arts, les sciences et la morale.[…]. L'approche schumpétérienne des domaines non économiques est clairement basée sur une analogie, supposant des comparaisons ou des similitudes entre les domaines économique et non économiques. L'objet le plus important de [cette] analogie est la dichotomie statique/dynamique...[…]. Malheureusement, Schumpeter supprima l'ensemble de ce chapitre dans la seconde édition (1926) et les éditions allemandes suivantes. La traduction anglaise (1934), basée sur la seconde édition allemande, ne contient pas ce chapitre. Dans sa préface de la seconde édition allemande, Schumpeter expliqua la raison de cette omission: il nota qu'elle comportait « un aspect de sociologie de la culture », ... […] [car] il craignait que l'attention des lecteurs se détourne de sa contribution majeure à la théorie économique.[...] Il élimina le Chapitre 7, non pas parce qu'il le trouvait incorrect, mais parce qu'il considérait que « des éléments de sociologie de la culture » étaient préférés par les lecteurs à « des problèmes ennuyeux de théorie économique » […]. En fait, le Chapitre 7 n'est pas « un aspect de sociologie de la culture » ; c'est un programme de recherche pour une science sociale universelle, et pour cette raison il est d'autant plus regrettable qu'il ne soit pas devenu l'objet d'une analyse plus approfondie. Si les idées de Schumpeter dans ce chapitre étaient largement connues, son approche d'un point de vue plus large des sciences sociales aurait mérité une interprétation systématique* » (Y.Shionoya, 1990, p 315-316).

phénomènes peuvent être appréhendés en particulier, par un comportement type. L'entrepreneur est le type « énergétique » transféré dans le domaine économique. En effet, selon la thèse du leadership de Schumpeter, les entrepreneurs, c'est-à-dire des innovateurs dans le domaine économique, sont un groupe spécial de leaders qui comprennent un petit nombre d'individus. Plus généralement, il y a un nombre limité d'individus dans les divers domaines de la vie sociale qui, après avoir surmonté certaines résistances, sont capables de détruire les ordres existant à travers l'introduction d'innovations et alors réussissent en imposant leurs modèles, à la différence de la majorité des individus qui s'en tiennent à des types de comportement habituels et adaptatifs. De tels leaders dans les différents domaines, chacun à sa façon, atteignent le rang supérieur de la société et participent d'une structuration en classes sociales. Les seuls entrepreneurs ne forment pas une classe sociale, mais peuvent utiliser cette structure de classes sociales, d'autant plus que le contenu des classes change comme « *un hôtel ou un autobus toujours rempli, mais rempli toujours par des gens différents.* » (J.Schumpeter, 1919, p 183). Les individus sont classés, en dernier ressort, selon leurs aptitudes différentes en ce qui concerne le leadership et les aléas du leadership lié à l'innovation dans chaque domaine, ce qui provoque des changements des positions des individus dans les classes sociales[1]. Ainsi, pour Schumpeter, une théorie des classes sociales résume les performances en matière d'innovation dans différents domaines sociaux et sert alors de pivot conceptuel à son idée de science sociale universelle.

En effet, il soutient l'idée de la possibilité d'une science sociale unifiée[2]. La compréhension de l'évolution sociale, selon Schumpeter, suppose d'élargir la perspective au-delà d'un domaine particulier de la vie sociale et cela en adoptant un point de vue dynamique. En effet, de ce point de vue, les interrelations entre les différents domaines, différentes de celles considérées d'un point de vue statique, impliquent en particulier des effets réciproques sur d'autres domaines d'innovations émergeant dans chaque domaine : le développement économique influence les domaines non économiques et provoque le changement social (Y.Shionoya, 1990, p 323). Schumpeter décrit comment ces interrelations agissent : l'innovation dans un domaine élève le rang social des leaders qui réussissent et influence les

---

[1] « *Les classes sociales améliorent leur position ou la voient décliner selon la manière dont leurs membres accomplissent leur fonction de classe et selon que l'importance sociale de la ou des fonctions auxquelles ils peuvent accéder s'accroît ou diminue. L'importance sociale de la fonction d'une classe est elle-même définie par le degré auquel la fonction dirigeante est impliquée dans l'exercice de cette fonction*. » (J.Schumpeter, 1919, p 217).

[2] « *Si nous appelons l'agrégation [de ces domaines] la « culture sociale » d'une nation et la totalité de son développement « développement socioculturel », on peut s'interroger : comment expliquer par notre approche que la culture sociale d'une nation à un moment donné soit une unité et que le développement socioculturel soit toujours une tendance unifiée ?* » (J.Schumpeter, 1911, p 545-546, cité par Y.Shionoya, 1990, p 322)

organisations sociales ; elle affecte les valeurs sociales concernant ce qui est important, valorisé et désirable. Elle change au final, les conditions de l'action humaine dans tous les domaines : « *Les entrepreneurs capitalistes entrèrent en lutte contre les anciens groupes dirigeants pour s'assurer à leur tour un pouvoir de contrôle sur l'Etat. Le fait même de leur réussite, leur position, leurs ressources, leur puissance, leur firent gravir rapidement les degrés de l'échelle politique et sociale. Leur mode de vie, leur forme d'esprit jouèrent un rôle de plus en plus important dans la vie sociale. Leurs décisions, leurs aspirations, leurs intérêts, leurs croyances marquèrent de plus en plus profondément l'histoire de leur nation.* » (J.Schumpeter, 1919, p 112).

C'est l'analyse schumpéterienne des classes sociales qui joue un rôle central dans l'intégration de tous les domaines (Y.Shionoya, 1990, p 323) : elle lie les développements de domaines différents qui, à première vue, semblent indépendants puisque étant l'œuvre de leaders différents. Cette perspective d'une science sociale universelle élargit la vision schumpéterienne du phénomène du développement économique, causé par des entrepreneurs, au phénomène du développement socioculturel comme un tout, influencé par les activités de leaders dans les divers domaines[1]. En effet, les individus dans le phénomène des classes sociales, à la différence des types spécifiques d'individus caractérisant chaque domaine de la vie sociale, sont caractérisés selon leur activité sociale dans différents domaines. Est concerné ici non pas le leadership à l'intérieur de chaque domaine de la vie sociale mais le leadership à travers tous les domaines. L'ensemble du travail sociologique de Schumpeter[2] est, selon Y.Shionoya (1991), une approche de ce qu'il a appelé une sociologie du « Zeitgeist » (esprit du temps) (J.Schumpeter, 1954, vol 2, p 47)[3], à partir de la perspective des classes sociales. Les entrepreneurs peuvent être au sommet non seulement de la pyramide économique, mais aussi sociale et exercer une influence sur l'esprit, la culture et la politique d'une période donnée. Cependant, il y a des leaders autres que les entrepreneurs : la pyramide sociale n'est

---

[1] « *Je considère que « Capitalisme, Socialisme et Démocratie » fût une tentative pour expliciter une conception d'une science sociale universelle que Schumpeter analysa trente années auparavant. En particulier, cette œuvre traite des interrelations entre les systèmes économique et politique, c'est-à-dire, entre capitalisme et démocratie. Schumpeter conclut dans ce livre que le capitalisme s'écroulera en tant que résultat de son succès économique, car la réussite du développement économique du capitalisme atténue les forces innovatrices dans l'économie en créant des environnements politique, social et culturel, hostiles au capitalisme. Quand le domaine économique est pris isolément, les forces innovatrices qui changeront ses conditions données apparaissent émerger de l'intérieur du domaine ; mais quand nous considérons aussi d'autres domaines, nous nous apercevons que les forces innovatrices seront plus fortes ou plus faibles en réponse aux situations d'autres domaines.* » (Y.Shionoya, 1990, p 323-324).

[2] Bien que Schumpeter ne présenta pas un système explicite de sociologie économique en tant que paradigme, son cadre peut être reconstruit, selon Y.Shionoya (1997), à partir du matériel qu'il a laissé.

[3] Une sociologie du « Zeitgeist » est une analyse de la culture, des manières de pensée, et des systèmes de valeurs d'une époque.

pas seulement composée de matériel économique. La pyramide sociale est composée de strates anciennes et nouvelles impliquant un décalage temporel historique. Le cadre moral et spirituel d'une société capitaliste ne peut pas être expliqué seulement par des phénomènes économiques.

Schumpeter, en effet, s'intéresse aux interactions complexes de forces économiques et sociales, qu'il appelle donc développement socioculturel et la sociologie économique est la méthode, selon lui, pour analyser ce développement. Cette analyse doit être basée sur une recherche théorique dont le cadre est élargi par l'expérience historique : en effet, selon Shionoya (1991), Schumpeter, dans son approche du développement capitaliste, n'était ni satisfait de l'histoire descriptive ni de la théorie abstraite. Il prôna fortement la séparation de l'histoire et de la théorie sur la base de la méthode instrumentaliste[1]. Il a défini l'économie théorique comme une théorie statique de l'échange et dont les problèmes dynamiques hors de son champ (innovation technologique, formation de capital, profit, crises, ...) et tous les problèmes de développement politique, social et culturel, étaient relégués à une recherche historique descriptive. Plus tard, en suivant Shionoya (1997), Schumpeter valorisa la coopération de l'histoire et de la théorie au lieu de leur séparation. Il faut une approche qui intègre les deux : l'interprétation de Shionoya est que ***la sociologie économique est la tentative d'intégrer l'histoire et la théorie à travers les institutions,*** car la spécification en termes d'institutions rend moins ambiguë la méthode de généralisation et de stylisation de l'histoire. En effet, si l'on veut s'engager dans une recherche théorique dont le cadre est élargi par l'expérience historique, cela exige une formulation plus large de la connaissance historique plutôt que la simple intégration de la théorie et de l'histoire à travers l'intermédiaire des mathématiques et des statistiques.

Dans son « Histoire de l'analyse économique » (1954, vol 1, p 36-48), Schumpeter considère la sociologie économique comme l'une des quatre méthodes de base de l'analyse économique avec la théorie, l'histoire et les statistiques. Dans sa perspective, la sociologie économique concerne le cadre institutionnel qui est fixé dans la théorie économique, mais se distingue de l'histoire économique : « *Les schémas de théorie économique tirent les cadres institutionnels, à l'intérieur desquels ils sont censés jouer, de l'histoire économique, qui seule peut nous dire quel était,ou quel est, le genre de société auquel les schémas théoriques doivent s'appliquer. Pourtant, ce n'est pas uniquement l'histoire économique qui rend ce*

[1] Selon la méthode instrumentaliste, à laquelle adhère Schumpeter, selon Shionoya (1997), la théorie est un instrument d'analyse basée sur l'abstraction, et non une formulation du monde réel, et ainsi, n'est ni vraie ni fausse. Ainsi, une méthode spécifique peut être valable seulement pour un problème spécifique.

service à la théorie économique. Il est facile de voir que, quand nous introduisons l'institution de la propriété privée ou de la liberté de contrat, ou à l'inverse une réglementation gouvernementale plus ou moins poussée, nous introduisons des faits sociaux qui ne sont pas simplement de l'histoire économique mais de l'histoire économique devenue généralité, type, modèle. Et ceci s'applique davantage encore aux formes générales du comportement humain que nous adoptons en général, ou dans certaines situations sociales, mais non en d'autres » (ibid., p 47). Schumpeter utilise aussi le concept d' « *histoire raisonnée (= conceptuellement clarifiée)* » (1939, p 220), c'est-à-dire « [...] *l'organisation de la matière historique en termes conceptuels* » (1919, note 6, p 238). En fait, en adoptant le concept d'institutions, Schumpeter propose un cadre conceptuel pour la recherche théorique dans le domaine de l'histoire, à savoir la sociologie économique. Le concept d'institutions fait qu'il est possible d'appliquer des généralisations à des objets d'individualité historique.

La sociologie économique permet ainsi une analyse théorique des institutions : c'est l'étude des facteurs institutionnels qui sont traités, dans la théorie économique, comme des données non économiques. Elle s'efforce d'approcher le développement socioculturel comme un tout : « Le compte rendu historique ne peur être purement économique, mais doit inévitablement refléter aussi les « faits institutionnels » qui ne sont pas purement économiques ; ainsi cela offre la meilleure méthode pour comprendre comment les faits économiques et non économiques sont reliés les uns aux autres et comment les diverses sciences sociales seraient liées les unes aux autres » (J.Schumpeter,1954, vol 1, p 37).

La sociologie économique ne s'intéresse pas à la totalité des interactions entre tous les domaines de la vie sociale ; elle résume plutôt les interactions entre ces domaines, en mettant l'accent sur les facteurs institutionnels qui sont étroitement liés aux activités économiques. En ce sens, la sociologie économique est une approximation de l'étude du développement socioculturel (Y.Shionoya, 1997). Schumpeter explique dans ce passage la relation entre la théorie économique et la sociologie économique : *« […] L'analyse économique traite des questions relatives au comportement des individus en tout instant et à la nature des effets économiques qu'ils engendrent par ce comportement ; la sociologie économique s'occupe de savoir comment ils en vinrent à adopter ce comportement. Si nous définissons le comportement humain assez largement, de façon à y inclure non seulement les actions, les motifs et les penchants, mais aussi les institutions sociales qui influent sur le comportement économique […], cette formule nous dit tout le nécessaire* » (ibid., p 47-48).

Ainsi, la sociologie économique, en tant que méthode d'analyse, n'incorpore pas tous les facteurs exclus de la théorie économique ; elle se limite elle-même à une analyse des

institutions (P.Steiner et J.J.Gislain, 1995). Selon R.Swedberg (1989, p 513) également, il est clair que Schumpeter identifie la sociologie économique exclusivement à l'étude des institutions[1]. Ce dernier ne traite pas chacun des domaines sociaux de façon égale, mais distingue méthodologiquement le domaine économique, d'un côté, et les domaines non économiques de l'autre, mettant l'accent sur les interrelations entre les deux. Le domaine non économique est conceptualisé pour définir, le plus simplement possible, le cadre institutionnel (ou le « Zeitgeist ») de l'économie. Comme dans l'ère capitaliste le domaine économique a la ***fonction sociale***, concept sur lequel nous reviendrons, la plus importante et détermine les principes de la société, il semble naturel, d'un point de vue de méthodologie scientifique selon Shionoya (1997), que l'idée de Schumpeter d'une science sociale universelle se fixe sur la sociologie économique qui traite des interactions entre l'économie et les institutions. Dans cette description de la société, le concept de classes sociales est central, médiatisant les interactions entre l'appareil économique, d'une part, et la « *superstructure* » (J.Schumpeter, 1942, p 166) de l'autre.

L'approche sociologique de Schumpeter est ainsi basée sur une formulation théorique de l'histoire (ou « histoire raisonnée »). Chaque situation sociale est l'héritage de situations précédentes, et alors la pyramide sociale reprend la structure sociale et la concentration du pouvoir précédentes : *« [...] Toute explication d'une structure sociale particulière, historiquement donnée, doit intégrer des faits propres aux structures de classes qui l'ont précédée» (J.Schumpeter, 1919, p 166).*

Dans la mesure où l'on cherche à saisir le contenu d'une « rationalité innovatrice », on peut examiner alors, comment la qualité d'entrepreneur (leader dans le domaine économique) découle d'une adaptation aux valeurs (au contexte) capitalistes, d'une attitude sociale caractérisant une période précédente.

4.1.3.2. L'analyse schumpétérienne du leadership

La caractérisation par Schumpeter du phénomène du leadership s'appuie sur le concept de fonction sociale.

Chaque classe sociale est liée à une fonction sociale, c'est-à-dire une fonction spéciale

[1] Selon R.Swedberg (1989, p 518), Schumpeter semble dresser une ligne de partage trop stricte entre « théorie économique » et « sociologie économique », et ne prend pas en compte que la théorie économique a aussi une dimension sociale.

socialement nécessaire (J.Schumpeter, 1919, p 193). Dans la perspective de Schumpeter, les fonctions sociales n'ont pas toutes la même importance : dans chaque domaine (politique, économie, religion, science, etc.), il y a des leaders qui défient les voies usuelles et conduisent les autres dans de nouvelles directions. Cependant, tous les domaines n'accomplissent pas toujours les fonctions les plus cruciales pour l'ordre social. Le rang relatif des classes sociales dépend de l'importance relative des fonctions sociales dans les circonstances historiques : « *En outre, la position de chaque classe à l'intérieur de la structure sociale d'ensemble dépend, d'une part de la signification et de l'importance accordées à sa fonction dans la société, d'autre part du degré auquel cette classe réussit à s'en acquitter* » (ibid., p194)[1]. Alors, Schumpeter utilise le concept de « *valeurs sociales* » (ibid., p 215-217) pour indiquer l'aptitude à accomplir les fonctions socialement nécessaires dans une situation historique donnée. La « superstructure » d'une société est établie comme la conscience, la culture et le cadre institutionnel, qui sont particulièrement liés à la classe dotée du leadership social au vue de sa contribution aux valeurs sociales. Le concept de « zeitgeist » mobilisé par Schumpeter désigne symboliquement la superstructure (Y.Shionoya, 1997). Alors, les valeurs sociales font des classes sociales un système hiérarchique, et le « zeitgeist » est l'expression idéologique de cette hiérarchie. Par exemple, le système seigneurial de la féodalité et le système d'entreprise privée du capitalisme sont des systèmes institutionnels différents avec des valeurs sociales différentes et un « zeitgeist » différent. Il est possible que les valeurs sociales et le « zeitgeist » rentrent en conflit. En effet, dans son étude de l'impérialisme, Schumpeter montre le rôle important, au cours de l'histoire, de la propension à l'action belliqueuse et à la volonté combative (1919, p 109).

La qualité d'entrepreneur est à rechercher dans la survivance, dans l'ère capitaliste, d'une telle « pulsion instinctive ». Ces pulsions ne peuvent survivre au contexte qui les a vu naître, que si elles acquièrent, dans un autre contexte, une ou des fonctions nouvelles : *« […] Dans toutes les sociétés modernes, il reste beaucoup moins d'énergie susceptible d'être dépensée*

---

[1] Schumpeter montre comment la noblesse, par exemple, a acquis puis perdu sa fonction sociale : « *La guerre a gardé pendant toute cette période les caractères d'un mode de vie normal, qu'elle a tendu à perdre depuis ; ce n'était pas, comme aujourd'hui, l'ultima ratio mais un fait normal. Le combat et la disposition à combattre étaient, dans tous les domaines et dans toutes les circonstances sociales, une condition indispensable à la survie.[...]La fonction particulière de la classe des guerriers étant une fonction vitale, le succès dans l'accomplissement de cette fonction se trouva être déterminant, [...] et la noblesse s'acquitta techniquement fort bien de sa tâche. [...]. Quand le combat cesse d'être un mode de vie, quand la possibilité ou l'imminence de combats pour la défense d'intérêts personnels n'est pas inscrite dans chaque heure et dans chaque acte, la guerre cesse d'être le devoir par excellence. [...]. Si la cause profonde de la « démilitarisation » de la noblesse doit être recherchée dans l'évolution de l'ensemble de la société qui limita de plus en plus les occasions offertes aux nobles de défendre par les armes leurs positions individuelles et leur position de classe, [...] [cette*

sur les champs de bataille ou sur les péripéties de l'acquisition violente qu'au sein de n'importe quelle société pré-capitaliste. […] L'excédent d'énergie dont dispose les individus est investi avant tout dans la vie économique où il engendre les personnalités économiques du genre de celles du capitaine d'industrie, sinon il trouve à se dépenser dans les arts, les sciences et les luttes politiques ou sociales. Dans le monde dominé par les valeurs capitalistes, ce qui fût autrefois énergie combattante devient ardeur au travail. » (ibid., p 114-115). ***Ainsi, l'« excèdent d'énergie » qui caractérisait les leaders de sociétés basées sur des hiérarchies aristocratiques et des objectifs militaires, s'exprime, dans la société capitaliste, dans une rationalité « énergétique », opposée à la rationalité « hédonistique » des suiveurs qui préfèrent économiser leurs efforts.*** Selon Schumpeter, toute société a besoin de leaders parce qu'il y a des agents qui ont un excédent d'énergie plus fort que d'autres. Ce qui caractérise les leaders, contrairement aux suiveurs, est leur comportement innovateur : cette innovation exige de l'effort ; les leaders sont capables de produire cet effort parce qu'ils ont cet « excèdent d'énergie » qui est inutile quand le comportement individuel repose sur des routines et est purement « hédoniste »[1].

Historiquement, l'évolution des différentes catégories de leaders est ainsi liée à leur fonction sociale. Par exemple, Schumpeter analyse la disparition du leadership social des « chevaliers en armure » du Moyen Age, à la suite de la mécanisation de l'activité guerrière. Cette dernière constituait en effet la base de ce leadership et même d'une classe sociale dominante : « *Au Moyen Age, la guerre était une affaire éminemment individualiste. Les chevaliers bardés de fer pratiquaient un art qui exigeait un entraînement poursuivi tout au long de leur vie et chacun d'eux comptait individuellement, par la vertu de son habileté et de ses prouesses personnelles. […] Mais l'évolution technique et sociale a miné et finalement détruit la fonction et la position de cette classe. Certes, la guerre elle-même n'a pas été éliminée par ces influences. Elle est seulement devenue de plus en plus mécanique, à un point tel, en dernier ressort, que les succès réalisés dans ce qui n'est plus qu'une simple profession ont cessé d'avoir ce caractère d'accomplissement personnel qui élève, non seulement*

---

démilitarisation]détruisit ainsi la garantie la plus visible de la position sociale de la noblesse » (1919, p 198-206).

[1] Il nous faut repréciser ici un point important. Schumpeter, comme Wieser d'ailleurs, ne considère pas, nous l'avons dit, les leaders comme des « *grands hommes* » (1984, p 223), dotés de capacités hors du commun : Schumpeter évoque plutôt l'idée de « *nouveaux hommes* » (1939, p 96). Certains auteurs ont en effet tenté de trouver des fondements philosophiques dans les conceptions de Wieser et de Schumpeter du leadership, les rapprochant par exemple de la notion de « surhomme » de Nietzsche. Selon Wieser, c'est là une idéalisation abusive de la figure du leader telle qu'il la conçoit : « *[...] En réalité, les masses et les leaders sont, en grande partie, dotés d'une force beaucoup plus modeste que ce que dit Nietzsche ; leurs projets sont ainsi beaucoup plus limités* » (1926, p 44).

l'individu, mais encore son groupe à une position durable de commandement social. » (1942, p182).

Par ce même processus, le rôle de l'entrepreneur capitaliste, « *même s'il est moins spectaculaire que celui des seigneurs médiévaux, et sa position sociale, [...]sont menacés dés que la fonction sociale qu'il remplit perd de son importance,* [*et*] *elle l'est tout autant lorsque ce déclin tient à la disparition des besoins sociaux servis par ces entrepreneurs que si ces besoins reçoivent satisfaction par d'autres méthodes plus impersonnelles* » (ibid., p 183).

Ainsi, les entrepreneurs ne s'imposent comme leaders que dans la mesure où la forme de l'innovation entrepreneuriale et son pouvoir d'attraction sociale sont suffisants (R.Arena et C.Dangel-Hagnauer, 2002). Ce qui précède suggère ainsi que certaines formes entrepreneuriales peuvent exister hors du cadre des institutions caractéristiques des sociétés capitalistes : « *Nous parlons d'entrepreneurs non seulement pour les époques historiques, où ont existé des entrepreneurs en tant que phénomène social spécial, mais encore nous attachons ce concept et ce nom à la fonction et à tous les individus qui la remplissent de fait dans une forme sociale quelconque, même s'ils sont les organes d'une communauté socialiste, les suzerains d'un bien féodal ou les chefs d'une tribu primitive* » (J.Schumpeter, 1935, p 107). Il faut noter que pour Schumpeter, le capitalisme n'est pas seulement la propriété privée des moyens de production, mais aussi la libre entreprise et le recours au crédit : il n'y a pas de capitalisme pour lui sans crédit (1939, p 223). Ce qui permet de comprendre pourquoi les artisans médiévaux ne sont en fait pas des entrepreneurs typiques : ils possédaient les moyens de production et n'agissaient pas sur la base d'un système développé de crédit. Ainsi, pour Schumpeter, le capitalisme est aussi un système qui existe, sous une forme « larvée », à des périodes où il n'est pas dominant. Il peut très bien exister des entrepreneurs à l'époque romaine, simplement leur place dans le système économique est tellement réduite qu'ils n'ont pas de visibilité sociale : ils ne sont pas leaders[1]. Dans les sociétés pré capitalistes, « *[…] l'activité économique y restait, généralement parlant, essentiellement subalterne […]; les principales avenues conduisant vers la promotion sociale et les gros revenus consistaient dans l'Eglise et aussi dans la hiérarchie des seigneurs militaires, parfaitement accessible, jusqu'au 12emme siècle, à tout homme physiquement et moralement qualifié et qui ne s'est jamais complètement fermée ultérieurement.* » (J.Schumpeter, 1942, p 171). ***Pour le dire autrement, la fonction entrepreneuriale ne peut pas être dominante dans une société dans laquelle l'activité guerrière est la fonction socialement nécessaire et donc valorisée.*** A

[1] R.Arena et P.M.Romani (2002) : « Schumpeter on entrepreneurship », dans R.Arena et C.Dangel-Hagnauer (eds.), p 173-182.

l'inverse, Schumpeter évoque des cas d'entrepreneurs qui avaient tout pour réussir, mais qui ont échoué, comme par exemple les artisans du Moyen Age. En effet, les innovations liées à l'émergence du type des artisans médiévaux, quant à leur organisation et à leur comportement, étaient suffisamment puissants pour faire en sorte qu'ils s'imposent de plus en plus à leur environnement. Ces artisans seraient devenus les nouveaux leaders sociaux, remplaçant l'aristocratie militaire dominante, si les nouvelles formes d'organisation industrielle et sociale qu'ils étaient entrain de mettre en place, avaient duré suffisamment longtemps pour qu'elles deviennent prédominantes. Or, selon Schumpeter, au lieu de cela, ils succombèrent à une méthode commerciale qui venait d'être introduite, le « putting out system » ; pour lui, ce système va détruire l'activité artisanale axée, entre autres, sur la fabrique à domicile. Dit autrement, l'échec des artisans s'explique par la fragilité de leur place de leaders : ils ont été « éclipsés » par les premiers marchands[1] qui utilisaient des marchés internationaux et les ont empêché de devenir dominants, alors qu'ils étaient entrain d'établir, peu à peu, leur leadership.

Cet exemple montre, dans la perspective de Schumpeter, qu'il peut y avoir des formes d'entrepreneurship non dominant. Ainsi, dans « Business Cycles », il décrit à plusieurs reprises, des cas d'émergence d'un leadership social ou de non émergence, voir même de transition, liés à l'émergence ou non d'innovations, au sens large, y compris les innovations sociales. Ainsi, avec l'analyse du phénomène des enclosures et en se référant aux propriétaires terriens anglais et à leur activité entrepreneuriale agraire, Schumpeter décrit un cas typique de l'émergence d'une innovation majeure conduite par des leaders sociaux : « *Des individus […] allèrent de l'avant et installèrent de nouvelles fonctions de production, dont le succès incita d'autres à suivre, d'abord quelques-uns uns, puis beaucoup. Ce fut d'abord le cas des enclosures, qui en elles-mêmes, n'impliquaient aucune autre innovation qu'organisationnelle […]* » (1939, p 238).

En évoquant d'autres innovations à la base de la Révolution Industrielle, ***Schumpeter met l'accent sur une caractéristique essentielle de la fonction de l'entrepreneur capitaliste, à savoir la capacité à faire face à certaines résistances à l'innovation (1935).*** En effet, les entrepreneurs rencontrent inévitablement une résistance au changement, émanant de l'environnement dans lequel ils essaient de promouvoir ce changement. La résistance au

[1] « *Toute une série de transformations économiques créèrent les conditions telles que la production des marchandises put devenir le fait d'une grande industrie opérant pour un marché de consommateurs anonymes et selon le principe du profit maximum. Ces nouvelles conditions furent exploitées par les marchands les plus portés au calcul rationnel qui prirent en charge l'organisation de la production des marchandises dans des entreprises capitalistes.* » (J.Schumpeter, 1919, p 111).

changement apparaît alors être une conséquence inévitable de l'activité entrepreneuriale[1] : « *[...] C'est dans la plupart des cas, seulement un individu ou quelques individus qui voient la nouvelle possibilité et sont capables de faire face aux résistances et difficultés que rencontrent toujours l'action en dehors des ornières de la pratique établie* » (ibid., p 92). Cela explique aussi pourquoi, selon le contexte, certains individus, des « *nouveaux hommes* »(1939, p 96), ne deviennent pas toujours des leaders. Paradoxalement, c'est la réduction de cette résistance au changement qui explique, dans l'optique de Schumpeter, la tendance à la disparition du leadership entrepreneurial. En effet, le développement des grandes firmes réduit la résistance au changement. L'innovation devient routinisée et est transformée en une forme normale et permanente d'activité économique. Ainsi, une fois que la fonction d'innover elle-même est routinisée, la résistance à son égard diminue ou même disparaît et avec elle le leadership entrepreneurial (1942, p 181).

Schumpeter analyse l'innovation entrepreneuriale en terme de la fonction sociale qui permet le développement économique capitaliste. Cette définition, impliquée par la définition de l'entrepreneur en tant qu'un type particulier de leader social, exclut l'idée que les entrepreneurs soient des agents économiques permanents ; ainsi, d'un point de vue économique, être entrepreneur ne peut être considéré comme une profession et un statut stable. Ce manque de permanence explique aussi pourquoi, selon Schumpeter, nous l'avons vu, les entrepreneurs ne peuvent pas former une classe sociale (1942, p 183), contrairement aux propriétaires terriens ou aux capitalistes. Leur destin social est, en fait, de disparaître dés que les changements qu'ils ont initiés se réalisent. La fonction spécifique caractérisant l'entrepreneur, c'est-à-dire l'exécution d'innovations, explique aussi pourquoi « *la fonction d'entrepreneur elle-même ne peut être héritée* » (1934, p 79). Ce qui précède spécifie bien l'entrepreneur schumpétérien, par rapport à des agents économiques permanents, comme un manager-salarié (ibid., p 75), par exemple. Le fait que les entrepreneurs soient amenés à « disparaître » avec leurs innovations, explique également pourquoi le profit entrepreneurial est « *temporaire par nature* » (1939, p 105). Finalement, la nature transitoire de l'activité entrepreneuriale explique aussi les traits caractéristiques de la différence entre cette forme de leadership social et celles dominantes dans les sociétés non capitalistes. D'une part, contrairement à d'autres types de leaders sociaux, les entrepreneurs n'ont « *aucune attitude ou tradition culturelle* » (1934, p 90) ; d'autre part, ils n'ont pas le « prestige » des autres leaders

[1] « *La résistance aux innovations est [aussi] un thème très sociologique qui mérite d'être beaucoup plus analysé. Il a été établi que les cultures de sociétés différentes montrent des degrés variables de rejet ou d'acceptation de l'entrepreneurship* » (R.Swedberg, 1989, p 519).

sociaux tels que, par exemple, les seigneurs guerriers médiévaux. Cet accent mis par Schumpeter sur la fonction transitoire de l'entrepreneur est à lier à sa critique à l'égard des autres conceptions de l'entrepreneur. On a vu, d'une part, que les entrepreneurs ne sont pas les propriétaires des moyens de production, Schumpeter rejetant ainsi la théorie classique qui, de son point de vue, confondait le capitaliste avec la fonction entrepreneuriale (1935, p 107; 1939, p 105) ; de plus, pour Schumpeter, le risque associé à l'innovation est supporté par le capitaliste[1].

L'analyse schumpéterienne du phénomène du leadership permet de montrer que le « succès » d'une innovation est étroitement lié au contexte historique dans lequel elle apparaît : l'émergence et la diffusion d'une innovation ne renvoient pas uniquement à un problème d'efficience économique ou de sélection. En outre, la caractérisation historique de l'entrepreneur permet de donner un fondement à une « rationalité innovatrice » : la notion de « rationalité énergétique », mobilisée par Schumpeter, suggère que le comportement innovateur ne peut être appréhendé seulement d'un point de vue économique. Son analyse peut s'inscrire en effet dans le cadre méthodologique général de la conceptualisation des comportements individuels par Schumpeter : la théorie économique doit être complétée par la sociologie économique, définie comme la *« science de l'organisation »* ***(J.Schumpeter, 1908, p 133), pour tenir compte des formes institutionnelles qui influencent le comportement économique.***
Le concept misesien d'entrepreneur-promoteur permet d'appréhender certains aspects caractéristiques du comportement innovateur.

4.1.4. Mises et le concept d'entrepreneur-promoteur

Dans la même optique méthodologique que Schumpeter, l'entrepreneur est, dans l'analyse de Mises, l'agent qui permet de considérer la dynamique économique : « *[…] Dans la construction imaginaire d'une économie en rythme uniforme, il n'y a évidemment pas de rôle pour la fonction d'entrepreneur. Ainsi l'économiste mathématicien élimine l'entrepreneur de sa réflexion. Il n'a que faire de ce personnage qui sans cesse déplace et secoue, de ce perturbateur dont les interventions continuelles empêchent le système imaginé d'atteindre un*

[1] « *La conception de l'entrepreneur comme celui qui supporte les risques est incompatible avec nos idées.* » (1935, p 108)

équilibre parfait et une situation statique. Il déteste cet empêcheur de tourner en rond. » (1949, p 737-738).

A l'opposé de l'image de l' « homoeconomicus » néoclassique décrivant l'entrepreneur comme un simple preneur de prix, ***l'entrepreneur misesien a un rôle dynamique dans la mesure où il est incité à entreprendre du fait de la nature incertaine du futur. Plus précisemment, le concept d'entrepreneur-promoteur permet de distinguer une catégorie particulière d'entrepreneurs, selon la capacité des agents économiques à tirer profit de cette incertitude*** : « *[…] Ceux qui s'appliquent particulièrement à réaliser un profit en adaptant la production aux changements probables de situation, ceux qui ont plus d'initiative, d'esprit aventureux, un coup d'œil plus prompt que la foule, les pionniers qui poussent et font avancer le progrès économique.* » (ibid., p 269). Comme chez Schumpeter, l'entrepreneur chez Mises est caractérisé par la spécificité de sa fonction : « *Elle consiste à déterminer l'emploi des facteurs de production. L'entrepreneur est l'homme qui affecte ces moyens à des objectifs spécifiques. En faisant cela, il est poussé par son seul intérêt personnel à faire des profits et à acquérir de la richesse* » (ibid., p 307). Cette fonction permet de le démarquer d'autres agents économiques. Si l'entrepreneur n'est pas un gestionnaire, la spécificité de son profit en est également une caractéristique essentielle. Cette spécificité se situe dans la source du profit de l'entrepreneur liée à l'inégalité des individus à percevoir des événements incertains : « *Si tout le monde juge correctement d'avance ce que sera le marché d'un bien déterminé, le prix de ce bien et le prix des facteurs de production complémentaires de ce bien se trouveront dés le départ ajustés à cet état futur du marché. Ni profit ni perte ne peuvent advenir pour ceux qui se lancent dans cette branche de production.* » (ibid., p 307).

Le statut d'entrepreneur reposant sur une aptitude individuelle à prévoir des événements, les entrepreneurs ne constituent pas, comme chez Schumpeter, une classe sociale : « *Comme n'importe qui d'autre, les entrepreneurs n'agissent pas comme membres d'une classe, mais comme individus. Aucun entrepreneur ne se soucie du sort de la totalité des entrepreneurs.* » (ibid., p 315). Ainsi, même dans une situation économique défavorable, il y a des entrepreneurs. Pour les plus efficients d'entre eux, en tant qu'individus, il y a des opportunités de profit. Et Mises d'insister sur les qualités requises pour être innovateur : « […] *Tout individu est libre de devenir promoteur s'il se fie à sa propre capacité de prévoir les situations à venir du marché, mieux que ses concitoyens, et si ses essais d'opérer à ses risques et périls, sous sa propre responsabilité, trouvent l'approbation des consommateurs.* » (ibid., p 330-332). Ainsi, comme chez Schumpeter, les « entrepreneurs-promoteurs » sont avant tout des innovateurs, des « *génies créateurs* » (p 145). De plus, ce concept de promoteur

« *[...] se rapporte à un donné qui est une caractéristique générale de la nature humaine, qui est présent dans toutes les transactions de marché et les marque profondément* » (p 269). En effet, s'il n'adopte pas la même explication historique, ***Mises, comme Schumpeter, suggère que ces innovateurs existent dans la plupart des sociétés, à des époques ou dans des activités différentes*** : « *Il y a sur le marché des chefs de file et d'autres qui imitent seulement la procédure de leurs concitoyens plus agiles. Le phénomène d'entraînement n'est pas moins réel que dans n'importe quelle autre branche de l'activité humaine* » (p 269). Les entrepreneurs sont ainsi les promoteurs dans les économies de marché.

Le concept d'entrepreneur-promoteur permet ainsi à Mises de distinguer une catégorie restreinte d'entrepreneurs, de la fonction désignée par le terme d'entrepreneur-pur. Il y a la volonté chez cet auteur de spécifier l'entrepreneur, c'est-à-dire l'innovateur, en tant qu'individu plus que par sa dimension fonctionnelle.

Mises se différencie ici quelque peu de l'approche de Schumpeter. En effet, R.Arena et P.M.Romani (op.cit) notent que Schumpeter, dans ces derniers écrits, considérait que le concept d'entrepreneur pouvait aussi s'appliquer à une organisation, politique ou économique, mettant ainsi l'accent sur le comportement entrepreneurial plus que sur l'entrepreneur en tant qu'acteur individuel. A ce propos, les deux auteurs citent M.Blaug : « *L'entrepreneur chez Schumpeter est un rôle fonctionnel qui ne s'incarne pas nécessairement dans une personne physique particulière et certainement pas dans un groupe d'individus bien défini. L'entrepreneur peut être un capitaliste ou même un manager d'entreprise, mais le fait que ces différentes fonctions soient combinées dans une ou plusieurs personnes, dépend de la nature des marchés du capital et des formes d'organisation industrielle* » (2000, p 83)[1]. Pourtant, la position de Schumpeter semble, selon les deux auteurs, assez ambiguë. Ils considèrent que cette ambiguïté peut être levée au regard de la volonté de Schumpeter de développer « *une histoire compréhensive de l'entrepreneurship* » (1989, op.cit). Plus précisément, selon Schumpeter, le développement des grandes firmes a amené à abandonner les vues préconçues sur l'entrepreneur et l'entrepreneurhip (Schumpeter y incluant sa propre vision), pour mettre l'accent sur « *l'activité réelle de l'entrepreneur* » dans ce nouveau contexte (ibid., p 264). Ainsi, l'important dans l'analyse schumpétérienne du développement de l'entrepreneurship est sa dimension méthodologique, à savoir la combinaison de l'histoire, de la sociologie économique et de la théorie économique.

---

[1] Blaug.M (2000) : « Entrepreneurship before and after Schumpeter », dans R.Swedberg (ed.) : « Entrepreneurship : the social science view », Oxford, Oxford University Press.

Cet examen de l'approche de l'entrepreneur de Mises permet d'éclairer un élément analytique essentiel pour l'étude des effets de l'interaction sociale : le rôle de l'entrepreneur-promoteur illustre celui de cet « acteur critique » dont dépend l'émergence de la nouveauté, à la base d'une dynamique d'interaction des comportements individuels. La caractérisation par Menger des processus d'émergence de la monnaie et des marchés montre comment cette dynamique est étroitement liée à la mobilisation et à la diffusion interindividuelle de connaissances tacites. Alors que l'explication par Wieser de la loi des petits nombres éclaire le rôle de l'imitation sociale dans ce processus de diffusion, l'analyse schumpéterienne du leadership donne un fondement au comportement innovateur à l'origine de cette émergence de nouveauté.

Pourtant, de ces quatres exemples, il est possible de tirer un schéma général d'explication du processus d'émergence des institutions sociales à partir des comportements individuels, dans la mesure où les analyses proposées reposent fondamentalement sur les interactions entre deux types de comportement économique associés à deux types de rationalité.

4.2. Rationalité imitatrice et rationalité innovatrice

Les analyses présentées dans la section précédente, appréhendent l'émergence des institutions ou l'explication de la dynamique économique, comme le résultat de l'interaction entre deux catégories d'individus, caractérisées par deux formes spécifiques de rationalité. Cette interaction a des effets dans la mesure où elle permet des procédures d'apprentissage liées à une diffusion interindividuelle de connaissances (4.2.1). Mais selon les auteurs étudiés, les rapports entre les « innovateurs » et les « imitateurs » ne sont pas traités uniformément, rapports déterminant une forme plus ou moins autonome de connaissance « partagée » entre les agents économiques. En effet, l'efficacité de telles procédures d'apprentissage est liée à l'émergence d'une connaissance qui transcende les connaissances subjectives individuelles. L'approfondissement de l'analyse du processus d'émergence et de la nature de cette connaissance, que l'on pourrait qualifier de « sociale » ou « collective », qui se révèle décisive pour saisir une telle dynamique d'interactions sociales, suppose d'envisager, plus explicitement que ce que permet le cadre purement subjectiviste de la tradition autrichienne, une forme d'intersubjectivité entre les agents économiques, qui peut être illustrée en examinant les mobiles de la confiance entre les individus (4.2.2).

4.2.1. Interaction sociale et apprentissage

Les exemples précédents montrent qu'un petit nombre d'individus, du fait d'aptitudes particulières, adopent un comportement caractéristique, en ce qu'ils appréhendent mieux la situation vécue et agissent en conséquence. Les autres individus vont modifier progressivement leurs comportements, en imitant les premiers dont ils jugent les comportements plus efficaces. Ces individus modifient leurs comportements dans la mesure où ils acquièrent de nouvelles connaissances. Cette acquisition est le résultat d'un processus d'apprentissage procédant de l'interaction des comportements individuels. Les « imitateurs » réalisent progressivement quel peut être l'impact des nouveaux procédés initiés par les « innovateurs » ; en comprenant que cet impact peut leur être profitable, ils décident alors d'imiter les innovateurs et transforment les nouveaux procédés en routines.

Des institutions et des règles émergent ainsi de l'interaction des comportements indépendamment des volontés individuelles. Ce processus d'émergence peut se décliner, d'un point de vue analytique, en deux phases.

La phase initiale, « innovatrice » ou « créatrice », a une dimension microéconomique ou locale. Cette phase d'émergence de nouveauté est caractérisée par l'intentionnalité des comportements individuels, basée sur une relative autonomie et subjectivité d'action.

La seconde phase se situe à un niveau plus agrégé ou macroéconomique, dans la mesure où elle correspond à la phase d'adoption de la nouveauté, phase d'émergence institutionnelle proprement dite. Cette seconde phase, basée sur des comportements individuels moins conscients, est spontanée : « *Il semble que la spontanéité soit une notion puissante pour désigner tous les types d'ordre non intentionnels, mais il est aussi apparent qu'un travail supplémentaire est nécessaire pour lui donner une signification théorique* » (K.Dopfer, 1997, p 323).

La transition entre ces deux phases s'appuie sur des processus d'apprentissage par imitation, qui renvoient à la fois à des processus d'auto-organisation et d'auto-renforcement.

Le premier type de processus est fondamentalement lié à une dynamique de la connaissance. En effet, l'accent mis par les auteurs autrichiens étudiés sur l'importance de l'apprentissage par imitation, permet de montrer que malgré qu'une grande partie de la connaissance humaine soit de nature tacite, c'est-à-dire non explicite et présente sous forme non organisée, celle-ci peut être rendue disponible au travers des interactions des

comportements individuels. Ce processus est identifiable conceptuellement à un processus d'auto-organisation, dans la mesure où des interactions émergent des connaissances « nouvelles » mais de façon endogène, c'est-à-dire du processus d'interaction lui-même sans intervention de l' « extérieur ».

Le second type renvoie à un processus d'auto-renforcement, dans la mesure où l'imitation permet de donner un « poids social » à l' « innovation » introduite dans la phase initiale. L'examen de l'explication hayékienne du changement, au travers de la constitution de nouvelles règles comportementales, permet d'illustrer un tel processus (P.Garrouste, 1994). Ce changement s'explique par la généralisation, par un processus d'imitation, de règles de conduite qui vont alors régir les comportements, limiter les possibilités d'action et permettre une meilleure coordination. La distinction entre les règles spécifiques et les règles générales renvoie à l'espace de validité des règles (P.Garrouste, op.cit) : les règles sont générales lorsque tout le monde les suit et spécifiques lorsqu'elles sont valables pour un nombre plus ou moins important d'individus. Des règles spécifiques évoluent vers des règles générales, dans la mesure où elles sont imitées et se diffusent à l'ensemble d'une population donnée. Il y a alors généralisation des règles : cette généralisation, c'est-à-dire son adoption par un individu, est fonction du revenu de son application par un ou plusieurs autres individus. En suivant toujours P.Garrouste, l'auto-renforcement de la règle est liée à la comparaison entre le résultat obtenu par l'adoption d'une règle par un individu donné et le résultat que les autres obtiennent quand ils agissent en adoptant une autre règle. Ainsi, chez Menger, l'imitation progressive des individus dont la connaissance des relations entre les marchandises et les besoins est meilleure, permet d'atteindre plus efficacement les objectifs poursuivis : c'est un processus d'auto-renforcement, qui fait qu'une solution est choisie parce qu'elle l'a été et devient donc préférable.

Mais si une règle spécifique se généralise, cela implique un échange ou un partage de connaissances. En effet, l'imitation permet à un individu de s'approprier une règle, donc une connaissance, « créée » par un autre individu. L'analyse du processus d'émergence spontanée des institutions, auxquelles peuvent être assimilées des régularités comportementales, suppose ainsi de questionner plus explicitement le processus par lequel une connaissance individuelle se transforme en une connaissance « collective », en examinant plus particulièrement la nature et le statut méthodologique de cette dernière. Les auteurs autrichiens étudiés semblent avoir réfléchi à cette question, mais selon des

orientations différentes. Les réponses apportées soulignent les limites d'une approche purement subjectiviste pour un traitement plus satisfaisant de cette question.

4.2.2. Connaissances individuelles et connaissance « sociale »

La prise en compte des effets des interactions entre des agents « innovateurs » et des agents « imitateurs », pose la pertinence d'une approche purement individualiste et subjectiviste.
Au sein de la tradition autrichienne, si ces interactions sont analysées comme permettant des procédures d'apprentissage, la diffusion des connaissances individuelles entre les agents liée à cet apprentissage, n'est pas appréhendée de la même manière selon les auteurs considérés : différences qui débouchent analytiquement, soit simplement sur le partage de connaissances individuelles, soit sur une forme de connaissance collective plus ou moins autonome (4.2.2.1).
Cela suggère que les effets de l'interaction sociale sont liés à l'émergence d'une forme de connaissance « sociale », qui transcende les subjectivités individuelles : saisir la nature et le rôle de cette connaissance « sociale » exige de faire l'hypothèse d'une forme d'intersubjectivité des comportements.
Un examen complémentaire des analyses de certains des auteurs autrichiens étudiés concernant les processus décisionnels des agents économiques, permet de suggérer un certain contenu à cette notion d'intersubjectivité. Mais dans la mesure où cette notion implique de définir cette connaissance sociale en temes de représentations communes auxquelles adhérent les individus, le cadre strictement subjectiviste adopté par ces auteurs s'avére insuffisant, pour saisir cette connaissance « sociale » ; ce que nous essaierons de faire en examinant les ressorts de la confiance, en nous écartant de l'explication la plus répandue de ce type d'interaction en tant que résultat d'un pur calcul d'intérêts (4.2.2.2).

4.2.2.1. Croyances partagées ou croyances collectives ?

L'étude d'une dynamique d'interaction des comportements individuels renvoie, du fait de l'échange interindividuel de connaissances qu'elle implique, à celle d'une dynamique basée sur les croyances des agents économiques. Ainsi, l'analyse de la coordination des comportements individuels suppose d'étudier comment des déterminations subjectives, des délibérations mentales, se transforment en entités sociales, collectives : si les prix, par exemple, permettent cette coordination, cela signifie que les individus acceptent de

raisonner à partir de cette entité collective (« le prix du marché »), et non plus à partir de leurs seules croyances individuelles.

L'optique subjectiviste des auteurs autrichiens étudiés, dans laquelle les individus attribuent une signification aux actions des autres, fournit certains éléments analytiques pour traiter de cette question. Ces éléments découlent paradoxalement du fait que cette articulation entre croyance individuelle et croyance « collective » n'est pas traitée uniformément par les différents auteurs : précisons cela en examinant les analyses de Menger, Mises, Schumpeter et Hayek, sur cette question (R.Arena et A.Festré, 2002). Mises et Hayek, s'inscrivant dans un strict individualisme subjectiviste, conçoivent l'idée de croyances partagées par les individus ; mais Hayek envisage également l'existence d'une forme de croyance collective, tout en excluant la possibilité qu'un individu ou un groupe d'individus puissent se l'approprier. Si ces deux auteurs se limitent à l'existence de croyances individuelles partagées, Schumpeter, en combinant les approches individualiste et holiste, envisage l'existence de croyances collectives spécifiques à chaque classe sociale. Fondamentalement, ces différences d'analyse renvoient à des conceptualisations différentes des processus de décision des agents économiques.

Mises s'inscrit dans une approche individualiste subjectiviste, considérant que les individus ont des croyances individuelles spécifiques. Pourtant, la coordination de ces croyances individuelles est possible car les individus sont dotés d'un esprit logique commun, c'est-à-dire supposés, a priori, avoir la même capacité de raisonnement (1949, p 40). Ils ne peuvent appréhender la réalité qu'à travers deux principes cognitifs : « *L'homme ne dispose que de deux principes pour saisir mentalement la réalité : le principe de la téléologie et le principe de la causalité* » (ibid., p 28). L'auteur veut dire que les individus, malgré leur subjectivité, ne peuvent pas interpréter mentalement la réalité de multiples façons : les individus ne peuvent pas concevoir, et connaître, des événements qui ne sont pas interprétables en termes de causalité mécaniste (principe de la causalité) ou comme le résultat du comportement intentionnel (principe de la téléologie). Si la communication entre des agents subjectifs est possible car leur structure mentale identique leur permet de saisir la réalité d'une façon relativement proche, il est nécessaire également que parmi les croyances individuelles, certaines soient partagées. C'est l'imitation des « *promoteurs* » par les « *hommes ordinaires* » qui explique ce partage ou cette diffusion de croyances individuelles : en effet, les « *hommes ordinaires* », par définition routiniers, ne modifient leur comportement que s'ils sont

convaincus que les « *promoteurs* » pourront améliorer leur situation (p 51-52). En ce sens, comme le précisent R.Arena et A.Festré, « *[…] les croyances individuelles des hommes ordinaires sont bien des croyances individuelles partagées, mais, pour Mises, elles ne sont en aucun cas des croyances collectives autonomes des individus, au sens durkhémien du terme, par exemple* » (2002, p 640). ***Le fait de concevoir des croyances individuelles partagées permet à Mises d'éviter toute forme de holisme, qui consisterait à envisager une forme de croyance collective autonome : les agents partagent des croyances individuelles, mais n'abdiquent pas une partie de leur individualité.***

Hayek suggère un autre axe d'analyse de cette articulation entre croyances individuelles et croyances collectives. Celui-ci, au même titre que Mises, est subjectiviste, admettant que les individus ont des connaissances irréductibles les unes aux autres. Les croyances individuelles sont subjectives, dans la mesure où Hayek (2001) considère que chaque individu dispose de sa propre « *carte mentale* …[…], *un appareil semi-permanent de classification [qui] fournit les différents éléments génériques qui permettent de construire les modèles de certaines situations particulières* » (p 132-133). L'auteur définit cette carte comme un ensemble de relations semi-permanentes, représentant non pas l'environnement du moment, mais le genre d'événements que l'organisme a rencontré au cours de son passé tout entier. Ce cadre structurel ou appareil semi-permanent de classification (ibid., p 134) fournit les éléments génériques à partir desquels les modèles de situations particulières sont construits. Il donne une sorte d'inventaire du genre de choses dont le monde est construit : « *Une théorie dont le monde fonctionne, plutôt qu'une image du monde* » (ibid., p149). Mais la coordination des actions individuelles, qui s'inscrivent dans des « théories » spécifiques, est possible car les croyances individuelles ont une structure commune qui rend possible la communication entre les individus. Ainsi, par leurs interactions, les individus peuvent partager des croyances individuelles : « *Certaines règles […] seront suivies par tous les individus d'une société car leur environnement se reflète de la même façon dans leurs esprits* » (1980, p 53). Plus explicitement, les individus classent les événements d'une façon similaire : ce classement, formant en quelque sorte des relations génériques structurantes, rend chaque individu « *capable de participer à une représentation sociale ou conventionnelle du monde avec ses semblables* »(ibid., p 72). Hayek (2001) explique qu'une personne est capable de « *donner un compte rendu* » de ses processus mentaux (p 154). C'est-à-dire qu'elle est capable de les communiquer à d'autres agents au moyen de « *symboles* », par des actions qui, quand elles sont perçues par quelqu'un, occuperont dans son ordre mental une position analogue à celle qu'elles occupent dans le sien ; et qui, en conséquence, auront pour ces autres personnes une

signification similaire à celle qu'elle possède pour elle. Par rapport à Mises, Hayek va plus loin en montrant que certaines règles comportementales peuvent « s' autonomiser » par rapport aux croyances individuelles qui les ont inspirées, processus conduisant à une forme de croyance collective ou sociale. Cela tient aux caractéristiques des règles sociales dans l'optique hayekienne (R.Arena et A.Festré, 2002) : en effet, les règles sociales qui sont impliquées dans le processus de coordination des actions individuelles sont tacites, les individus les suivant sans le savoir explicitement, et abstraites (1980, p 93). Ces deux premières caractéristiques en impliquent une troisième, à savoir que les règles sont générales : elles sont valables pour tous les individus et applicables à un nombre infini de cas particuliers. Ainsi, le contenu des règles devient indépendant des individus particuliers qui les suivent ou des actions particulières qu'elles guident. Même si elles partent de croyances individuelles, ces règles découlent d'un processus qui tend à effacer progressivement ces croyances individuelles (1960, p 27). Pour reprendre R.Arena et A.Festré (2002, p 643), « *cette tendance à l'abstraction et à la généralisation de 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 ou adoptées* ». ***Ce qui précède suggère l'existence, chez Hayek, d'une forme de connaissance collective : en effet, il évoque l'existence d'une « connaissance de la société » ou « du processus impersonnel de la société » différente de la pure juxtaposition des connaissances individuelles (1960, p 65). Mais en même temps, comme aucun individu ne peut s'approprier cette « connaissance collective », l'approche individualiste et subjectiviste de Hayek est préservée.***

Contrairement à Mises et Hayek, Schumpeter n'adopte pas sur cette question, une approche purement individualiste : cet auteur combine en effet cette approche et une approche holiste. Nous avons vu que son analyse du leadership social illustre cette perspective. Ainsi, l'explication des mobiles des leaders est « *[…] liée aux nécessités vitales de situations qui transforment les individus et les classes en guerriers, s'ils veulent éviter l'extinction, et au fait que des dispositions psychologiques et des structures sociales acquises dans le passé incertain de telles situations, une fois solidement établies, tendent à se maintenir et à continuer en effet longtemps après qu'elles aient perdu leur sens et leur fonction de préserver la vie* » (1919, p 83-84). Le comportement des individus, ici les leaders, est explicable aussi par des croyances, des dispositions, collectives héritées du passé. Plus généralement, pour Schumpeter, les mobiles humains ne sont jamais strictement individuels, mais toujours inscrits dans une réalité sociale et historique. Pour le dire autrement, toute action économique répond à la fois à des motivations individuelles et des déterminants sociaux. Schumpeter, dans

la même optique que Wieser, met particulièrement l'accent sur le phénomène de stratification sociale et sur l'influence de l'appartenance de classe sur les comportements[1]. Dans son analyse du leadership, Schumpeter définit une classe sociale comme un ensemble d'individus à même d'exercer, dans un contexte historique donné, une fonction sociale donnée. C'est la caractérisation des classes sociales qui, dans son analyse, permet de considérer l'existence d'un intérêt de classe, ou d'une « situation de classe » : « *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* » (ibid., p 162). Ainsi, selon Schumpeter, l'appartenance d'un individu à une classe sociale influence son comportement. Celui-ci ne dépend pas uniquement de sa propre volonté, mais aussi de « forces de compulsion », selon l'expression de Wieser : « *[…] L'appartenance à une classe sociale déterminée constitue pour un individu un fait qui ne dépend pas directement de sa volonté.* » (ibid., p 165). ***Dans cette optique, une classe sociale n'est pas la résultante des croyances partagées de ses membres, mais une réalité autonome qui engendre, au contraire, des croyances collectives (R.Arena et A.Festré, op.cit).*** Schumpeter met ainsi l'accent sur l'existence d'une relative cohésion au sein de chaque classe sociale, aussi bien au niveau des comportements que des valeurs de ses membres : « *Ainsi, l'une des caractéristiques les plus importantes du phénomène de classe […] est que les membres d'une classe déterminée ont les uns par rapport aux autres, un comportement différent de celui qu'ils adoptent à l'égard des membres d'autres classes : […] ils se comprennent mieux […]; leur vision du monde est fondée sur des points de vue similaires […]. A l'intérieur des frontières de classe, le commerce social est stimulé par la similitude des manières, des habitudes de vie, des jugements de valeur positifs ou négatifs. […]* » (1919, p 162).

Ces divergences d'analyse montrent que les auteurs considérés ont tenté, à partir de perspectives différentes, de questionner l'intersection des croyances individuelles pour cerner une forme de connaissance « partagée » permettant méthodologiquement d'appréhender les effets de l'interaction des comportements individuels. En effet, l'analyse des processus de décision individuelle au sein de la tradition autrichienne suggère une

[1] *« Il est indubitable que la situation de classe dans laquelle se trouve un individu lui impose un ensemble de limitations et représente une force d'inertie tendant à le maintenir dans le limites de sa classe.[…]* » (1919, p 181)

reflexion quant à une forme d'intersubjectivité des comportements individuels. Pourtant, il est nécessaire de saisir plus explictement cette notion d'intersubjectivité pour définir ce concept de « connaissance sociale », concept à même d'éclairer le processus d'apprentissage lié à la dynamique d'interaction des comportements.
Cela peut être réalisé, en examinant les fondements d'une forme d'interaction sociale particulière, la confiance.

4.2.2.2. Pour une approche intersubjective : l'exemple de la confiance

La notion d'intersubjectivité est une notion qui n'a pénétré que relativement récemment le champ de l'analyse économique. Une interaction intersubjective, contrairement à une interaction purement intrasubjective, ne modifie pas seulement les comportements des agents économiques impliqués dans cette interaction, mais également leurs caractéristiques (E.Fullbrook, 2002). Ainsi, la formalisation de l'offre et de la demande, concepts fonctionnels de base de l'analyse économique, repose sur l'hypothèse qu'aucune relation intersubjective n'entre dans la détermination de l'offre et de la demande de marché ; celles-ci sont conçues comme les simples agrégations des offres et des demandes des sujets individuels. Cette conceptualisation exclut des relations intersubjectives entre les agents influençant la détermination de leurs offres et de leurs demandes, car de telles interdépendances annuleraient la définition de l'offre et de la demande de marché. Mais la réalité des interdépendances entre les préférences, les perceptions et les décisions des agents économiques, nécessite de dépasser cette approche purement intrasubjective et d'envisager également, sur le plan conceptuel, une « économie intersubjective » (E.Fullbrook, op.cit).
Les analyses de certains des auteurs autrichiens étudiés concernant les processus de communication entre les agents économiques mobilisent intuitivement cette notion d'intersubjectivité. Notion qui peut être éclairée si l'on examine les déterminants de la confiance, étudiée comme type d'interaction sociale, en s'éloignant de l'approche qui considère celle-ci comme répondant essentiellement à une logique de calcul d'intérêts.
Si l'on admet que l'analyse des effets de l'interaction des comportements individuels, en terme d'apprentissage interindividuel, conduit à envisager une forme de connaissance « sociale », permettant de conceptualiser l'émergence de significations partagées par les agents, l'optique subjectiviste des auteurs autrichiens étudiés permet d'approcher le fondement de telles significations si l'on examine la maniére dont sont analysés les processus de communication entre les individus. La comparaison sur cette question des

analyses de Mises et Menger, d'un coté, et de Hayek, de l'autre, fournit un certain nombre d'éléments analytiques. Selon les deux premiers auteurs, même si les approches sont différentes, les individus peuvent agir car ils parviennent à appréhender la complexité de leur environnement par des outils mentaux ou en élaborant des théories sur cet environnement. Pour Hayek, par contre, les individus peuvent agir car ils construisent des modéles d'action.

Selon Mises, les décisions des agents, nous l'avons vu, sont prises grâce à des outils mentaux, des « catégories » qui leur permettent de precevoir, d'analyser et d'agir. Ces catégories sont dites a priori, car elles ne sont pas déterminées par l'expérience mais conditionnent au contraire la saisie de la réalité. La catégorie de causalité, par exemple, signifie simplement que la réflexion qui détermine l'action reposera sur des relations de cause à effet : elle ne permet pas de définir, en tant que telle, la nature de ces relations (S.Longuet, 1998). Le raisonnement reposera sur la conviction que certains événements précis sont reliés par des relations de cause à effet, ces convictions constituant pour les agents économiques des « *théories* » (L.Von Mises, 1949, p 196). Malgré des théories subjectives, les individus peuvent communiquer dans la mesure où ils possèdent les mêmes catégories a priori : ainsi, mentalement, ils ont tous le même accés à un certain nombre de vérités. Dans une approche presque biologique, même s'il s'agit plus de considérations de philosophie, Mises considére que même si les individus sont subjectivistes, ils sont tous dotés de catégories mentales identiques et ainsi sont inspirés par la raison, mais pas au sens du rationalisme : ils sont capables de precevoir la régularité, la causalité. Dans cette optique, il y a des régularités connaissables a priori que les agents peuvent percevoir d'une façon relativement proche, car dotés d'outils mentaux identiques.

On peut considérer que Menger adhére également à une forme d'apriorisme, mais différent de celui de Mises : pour certains auteurs, si l'analyse de ce dernier s'inscrit dans un « apriorisme kantien », l'approche mengérienne reléve plutôt d'un « apriorisme aristotelicien »[1]. Si l'apriorisme concerne les conditions dans lesquelles la connaissance est acquise, « *une conaissance a priori* » (B.Smith, 275), il est possible de distinguer deux grandes familles de vues ou conceptions aprioristes : des conceptions « impositionnistes » (« *impositionist views* ») et des conceptions « réflectionnistes » (« *reflectionist views* ») (ibid., p 275). En

[1] P.Garrouste (2003, p 198) note que C.Menger (1883) est considéré comme ayant développé une approche aristotélicienne de l'activité scientifique en économie [D.Duffourt et P.Garrouste (1993) : « Criteria of Scientificity and the Methodology of the Social Sciences », dans Hébert.R.F (ed) *Perspectives on the History of Economic Thought*, vol IX, Aldershot, Edward Elgar].

considérant que « *[l'homme] cherche la vérité, c'est-à-dire la compréhension de la réalité la plus adéquate, dans toute la mesure où la structure de son esprit la lui rende accessible* » (1949, p 73), Mises s'incrit dans la première conception aprioriste, selon laquelle la réalité n'est pas intelligible mais rendue intelligible par l'entreprise de la raison humaine qui impose ses critères d'intelligibilité (S.N.Chamilall, 2000, p 63). En ce qui concerne l'approche de Menger, elle renvoie plutôt à la seconde conception : les individus peuvent avoir une connaissance a priori de ce qui existe, indépendamment de toute imposition de l'esprit, du fait que certaines structures dans le monde possédent un degré d'intelligibilité propre ; de telles structures tirent leur intelligibilité de leur simplicité. Une connaissance a priori directe de la réalité est ainsi possible, au moins à un certain degré de généralité. B.Smith (op.cit., p 277) écrit que Menger pense qu'il y a des catégories a priori (« essences » ou « natures ») dans la réalité et qu'une proposition a priori refléte des structures ou des connections entre de telles essences existant de façon autonome, dans le sens qu'elles ne sont pas le résultat d'un façonnage de la réalité de la part de l'agent. L'apriorisme « impositionniste », au contraire, soutient que des catégories a priori doivent être créées par l'esprit. Menger ne suppose pas que les individus aient un accés direct à la vérité à propos du monde qui les entoure, mais construisent des théories à partir desquelles ils agissent (K.Vaughn, 1990). Qu'est ce qui va faire alors que malgré tout, les individus puissent agir de maniére concertée ou proche de ce qui est concerté ? Le fait que ces théories individuelles sont relativement proches et que le progrés dans la connaissance va dans le sens d'une correction des théories « fausses ». L.H.White (1990) note que les individus, dans l'optique de Menger, peuvent accéder par introspection à une connaissance, certes incompléte, sur d'autres individus ; mais cette introspection a pour cadre un espace dans lequel il y a une sorte d'expérience commune aux individus.

Selon Hayek (1978, p 277), Menger pense qu'en observant les actions d'autres personnes, nous le faisons avec la capacité de comprendre de telles actions : au sens wébérien, la capacité à comprendre le sens intentionnel des actions observées. Dit autrement, un individu peut comprendre les autres car ils sont engagés dans les mêmes efforts que les siens. Si j'agis en fonction de théories que j'élabore à propos de mon environnement, j'élabore des théories proches de celles élaborées par les autres, car ces théories ont trait à une expérience qui nous est commune, par exemple l'expérience de faire un choix : les individus cherchent tous à satisfaire le plus grand nombre de besoins, les choix impliquent un classement d'alternatives, etc. Il y a ainsi des élements « typiques » existant objectivement dans l'économie: « *Ces éléments proviennent de nos motivations et celles-ci sont ancrées dans notre nature. [...]*

Satisfaire nos besoins est synonyme de notre tentative de vivre et de nous procurer du bien être [...]. C'est le plus important et le fondement de tous les efforts humains » (C.Menger, 1871, p 77). Par exemple, les individus élaborent des théories quant à la relation entre leurs besoins et la possibilité de les satisfaire.

Nous proposons l'idée suivante : chez Mises et Menger, les individus parviennent à agir de maniére plus ou moins concertée, car ils arrivent à rendre intelligible la réalité qu'ils vivent avec les mêmes outils mentaux (Mises), ou parce qu'ils retiennent, en quelque sorte, les mêmes « faits stylisés » de la réalité à partir d'une expérience commune concernant la nature de l'activité économique (Menger). Hayek propose un autre axe de réflexion quant au processus de communication entre les individus.

A la différence de Mises, nous pouvons considérer que pour Hayek l'action précéde la pensée (le raisonnement). En effet, cet auteur soutient que l'action humaine ne procéde pas de la connaissance de régularités a priori, mais de l'adhésion à des règles de conduite *:* « *[...] Ce type de « connaissance du monde » qui est passé d'une génération à l'autre, ne consiste pas dans une grande mesure en une connaissance de causes et effets, mais de règles de conduite adaptées à l'environnemnent et agissant comme information sur l'environnement, bien qu'elles ne disent rien sur lui*. » (1978, p 10). Selon Hayek, chaque individu construit des règles abstraites d'action : cette « primauté de l'abstrait » signifie que sans la construction, préalablement à tout expérience, de modéles d'action, les individus seraient incapables d'agir.

Pour résumé, et c'est notre interprétation, chez Mises et Menger, il y a l'idée que l'individu peut découvrir certaines relations abstraites, à partir de la réalité concréte, relations lui permettant une certaine intelligibilité de cette réalité *:* « *[...] Les catégories de la pensée et de l'action [...] sont adéquates à la structure de la réalité, elles révélent cette structure à l'esprit humain [...]* » (Mises, 1949, p 91). Par exemple, quand Mises examine les plans des entrepreneurs concernant les prix, il écrit que les prix du passé sont pour l'entrepreneur, un outil mental, dans le sens où ces prix sont le point de départ des délibérations de l'entrepreneur menant à un pronostic des prix futurs.

En suivant Hayek, hormis la difficulté d'une telle découverte, Mises et Menger (bien sûr Hayek n'évoque ni Mises ni Menger) s'inscrivent dans une approche selon laquelle l'abstrait suppose le concret. Par « primauté de l'abstrait », Hayek suggère l'inverse : les faits concrets sont le produit d'abstractions que l'esprit doit posséder pour être capable d'expérimenter des sensations ou des perceptions particuliéres (1978, p 36-37). Pour le dire autrement, selon Hayek, l'esprit doit être capable d'accomplir des opérations abstraites, capacité qui apparaît bien avant qu'on puisse parler de conscience de faits concrets. ***Nous pourrions presque***

considérer que si chez Mises et Menger, il y a des régularités à découvrir par les individus, *« [...] dans le déroulement des faits sociaux [régnant] une régularité des phénomènes, à laquelle l'homme doit ajuster ses actions s'il veut réussir » (Mises, 1949, p 130)*, ***au contraire, chez Hayek, des actions des individus émergent spontanément des régularités :*** « *La connaissance des faits et des fins qui guideront l'action individuelle, seront ceux d'individus agissant.* » (1978, p 75). Hayek (2001) analyse la façon dont chaque individu construit ces règles d'action.

Les individus sont dotés de mécanismes de production de modéles d'action (action patterns), et c'est par la sélection de mécanismes qui produisent différents modéles d'action, qu'un systéme de règles d'action est mis en place. Ce systéme agit comme un moyen d'ordonner les perceptions des individus de leur environnement. Ce systéme de règles d'action n'est pas le résultat de la perception qu'ont les individus du monde qui les entoure, mais repose sur ce que Hayek appelle une « spécification par superposition » (P.Garrouste, 1994). En effet, l'individu construit un systéme de règles abstraites, chacune de ces règles définissant une classe d'actions. C'est la combinaison de certaines de ces règles qui est à la base de la réalisation d'une action donnée. Il faut noter que les individus n'ont pas conscience de ce processus : les règles d'action sont telles, qu'elle déterminent nos expériences sensorielles sans que nous puissions en être conscients.L'individu construit sa connaissance en intégrant à son systéme de règles abstraites d'action de nouvelles règles d'action par l'intermédiaire d'un processus d'apprentissage. L'adhésion des agents aux mêmes règles de conduite va ainsi créer des régularités de comportement, régularités nécessaires à la coordination des actions individuelles.

En quoi les règles de conduite aménent-elles à ces régularités ? Hayek explique, nous l'avons vu, que les règles bornent les actions des individus, dans la mesure où elles permettent de « rapprocher » les situations : elles guident les actions et entrainent une certaine coorespondance entre les situations sur lesquelles comptent les individus. Une variabilité trop grande des données empêche que des prévisions soient faites, aucune régularité ne se manifestant dans les situations pratiques (T.Aimar, 1999). En effet, les règles ont une dimension pratique : face à des situations différentes, elles définissent un ensemble d'attitudes et de réponses déployées par les individus. Au delà des changements de situation, les individus reproduisent le même type d'action, créant alors une stabilité relative : l'échange interindividuel de croyances partagées, est rendu possible, par « *[...] l'existence [...] de caractéristiques communes parmi les solutions types privilégiées* » (Hayek, 1937 [1949, p 59-60]).

Ces situations types premettent alors une régularité dans la pratique sociale. Une telle communauté de règles fait que les individus vont avoir des bases communes de compréhension, la coordination de leur actions supposant que les individus se comprennent et comprennent la réalité d'une façon qui ne soit pas trop éloignée de celle des autres : « *Nous pouvons communiquer car nous pouvons comprendre, dans le même contexte, les actions des autres qui peuvent être physiquement différentes et que nous ne serons pas capables d'énumérer exhaustivement, mais que nous savons « signifier » la même chose* » (ibid., p 62). Sur cette base commune, les individus « comprennent » alors les attitudes et actions des autres sans pouvoir les expliquer. La coordination est ainsi basée sur la dimension fonctionnelle des règles : il s'agit pour les individus de partager des catégories abstraites, qui donnent des grilles de décodage et/ou de comportement aux individus. Dit autrement, ces connaissances (ou croyances) partagées fonctionnent en quelque sorte comme un code dans lequel s'inscrivent les informations factuelles des agents, informations subjectives par définition (Hayek, 2001). Pour Hayek, les individus appréhendent ce code par des processsus d'apprentissage. Lorsque Mises écrit que les agents prennent leurs décisions grâce à des outils mentaux, des « catégories », on peut considérer que cela équivaut mais en plus faible, aux règles chez Hayek. Mais se seraient alors plutôt des règles mentales, biologiques (du fait de la position aprioriste de l'auteur) : « *Les principes catégoriels de la pensée et de l'agir [...] sont des faits biologiques [...]* » (1949, p 91). Ainsi ces « catégories mentales » sont innées ; règles que ne rejettent pas totalement Hayek qui parle de règles innées et de règles culturellement acquises. Mais, pour ce dernier, les règles innées, issues de la biologie, sont peu importantes, l'essentiel des règles étant culturelles : « *La possibilité d'une telle grande société ne repose pas sur des instincts, mais sur l'autorité de règles acquises. C'est la discipline de la raison*[1]. *Elle contient les impulsions instinctives, et repose sur des règles de conduite qui ont émergé d'un processus mental interpersonnel. Il résulte de ce processus que, au fil du temps, tous les ensembles séparés individuels de valeurs deviennent adaptés les uns aux autres* » (1978, p 19). En parlant de *« processus mental interpersonnel* », Hayek considére que, malgré que les perceptions soient subjectives, l'ordre mental n'est pas entiérement propre à l'individu : cela signifie que les individus classent les événements d'une façon similaire ; ce classement, formant en quelque sorte des relations génériques structurantes**,** rend chaque individu

[1] Hayek se référe à la raison au sens défini par John Locke, cité par Hayek : « *Par raison [...], nous pensons à certains principes définis d'action dont proviennent toutes les vertus et tout ce qui est nécessaire à la formation d'une morale convenable* » (1978, note 24, p 19).

« *capable de participer à une représentation sociale ou conventionnelle du monde avec ses semblables* » (2001, p 131).

L'interaction des comportements permet des processus d'apprentissage entre les individus. L'efficacité de ces processus est étroitement liée à l'émergence d'une forme de connaissance « sociale » (ou « collective »), qui indique dans quelle mesure les agents acquièrent des bases communes de compréhension. Les analyses des trois auteurs autrichiens examinées précédemment suggèrent que ces bases communes proviennent du fait que les individus saisissent la réalité d'une manière relativement proche, soit parce qu'ils sont capables de rendre intelligible cette réalité à partir de catégories abstraites identiques, ou soit parce qu'ils s'appuient sur des règles qui leur permettent de classer de la même façon les événements en n'en retenant, en les simplifiant, que les éléments génériques. Cette connaissance « sociale », ou « commune » mais pas au sens de la théorie des jeux, peut alimenter un sentiment d'appartenance à une certaine communauté d'action, dont le fondement est basé sur les représentations qu'ont les agents sur les autres en tant que membres de cette communauté. En effet, cette connaissance sociale ne peut être considérée comme une simple agrégation des connaissances individuelles. Ces deux types de connaissance se distinguent d'un double point de vue. D'une part, si la connaissance individuelle ne renvoie qu'à l'agent lui-même, la connaissance sociale implique que les individus entrent dans la connaissance contextuelle d'autres individus : ainsi, le transfert entre les agents de connaissances tacites individuelles, subjectives, par l'interaction, modifie les connaissances transmises, dans la mesure où la connaissance « sociale » qui émerge de l'interaction est liée à un nouveau modèle mental, intersubjectif. D'autre part, cette connaissance « sociale » a une dimension éminemment pratique, dans la mesure où elle sert de substitut, pour un agent donné, à la connaissance précise des actions des autres agents[1] : dans un contexte d'incertitude, elle sert de guide en indiquant comment les autres agents agissent typiquement.

L'étude de la confiance, comme exemple d'interaction sociale, permet d'illustrer particulièrement ce second aspect, en montrant comment la confiance peut engager les agents dans une sorte de « communauté de pratique » dans laquelle les représentations jouent un rôle particulier. L'interaction favorise la communication sociale dans la mesure

[1] Pour G.Simmel, toutes les relations sociales impliquent de la confiance, du fait de la difficulté d'agir « *entiérement en fonction de ce qui est connu avec certitude sur une autre personne* » (« The Philosophy of Money », 1978, p 179, cité par S.H.Frankel, 1977).

où elle permet à des agents d'utiliser la connaissance contextuelle d'autres. En nous intéressant à la monnaie, on peut montrer comment la confiance, confiance incarnée dans l'échange monétaire, permet ce transfert de connaissance (S.H.Frankel, 1977).

Comment cette confiance est-elle générée? On peut considérer que dans l'optique de Menger par exemple, cette confiance est générée, en suivant S.Horwitz, à partir de « *valeurs inter-subjectives* » : « *C'est l' « échangeabilité » de la monnaie qui crée cette confiance, confiance que l'on peut obtenir les biens non monétaires quand cela nous convient. [...] Le caractére absolu de cette échangeabilité permet à la valeur de la monnaie de transcender l'individu et de parvenir à une acceptation et une confiance sociales* » (1995, p 159)[1]. Précisons cela. Nous avons vu dans l'analyse mengérienne de la monnaie, comment des comportements d'imitation ont pour effet de réduire le nombre de marchandises servant comme intermédiaire d'échange, renforçant ainsi l'« échangeabilité » initiale des marchandises découvertes par « les innovateurs », jusqu' à ce qu'émerge la monnaie, « *le plus liquide de tous les biens* » (C.Menger, 1871, p 242). Menger (1892, p 240) met en évidence ce phénomène en notant que, « *quand les marchandises relativement plus échangeables deviennent la « monnaie », l'événement a en première instance, l'effet d'accroître de manière substantielle leur échangeabilité initialement élevée* ». L'auteur rajoute que « *cette différence [entre] l'échangeabilité [de la monnaie et celle des autres biens] cesse d'être graduelle et doit être considérée d'une certaine manière comme absolue* » (ibid., p 243). Selon S.Horwitz (1995), c'est cette échangeabilité totale qui lui permet d'être un moyen de communication sociale : « *Le processus d'évolution et d'emploi d'un intermédiaire d'échange ne redistribue pas seulement une connaissance objective existante [...], mais crée une connaissance qui n'existait pas auparavant. Une caractéristique marchande d'un bien, telle que son échangeabilité [...] n'est pas une information objective [...] C'est plutôt une connaissance qui peut être découverte et constituée à travers des processus effectifs d'échange* » (1995, p 156). Dans l'analyse de Menger, des agents découvrent quels biens sont plus ou moins échangeables, connaissance inconnue auparavant. Si, comme on l'a dit, l' « échangeabilité » n'est pas inhérente aux biens, la connaissance d'une telle propriété n'est pas également donnée à ceux qui échangent de tels biens. La découverte des degrés d'échangeabilité est un processus qui « fait parler » et interpréte des traces accessibles de la connaissance contextuelle, connaissance tacite, plutôt qu'un processus de découverte d'un élément objectif d'information, c'est-à-dire se situant en dehors des processsus mentaux des agents. C'est à

[1] Noté par S.N.Chamilall (2000, p 96-98).

travers les actions individuelles, qu'une connaissance individuelle se transforme en connaissance sociale. C'est le processus d'échange lui même, qui génére cette connaissance de l'échangeabilité et d'autres préférences ou évaluations subjectives. Pour le dire autrement, le passage du troc à l'échange indirect ne distribue pas simplement une connaissance existante, mais crée ce qui n'existait pas auparavant, sous une forme accessible (S.Horwitz, op.cit)[1]. Hayek décrit la fonction de la monnaie de la même façon : « *La monnaie est indispensable à la coopération réciproque étendue au delà des limites de la perception humaine, et à partir de là aussi des limites de ce qui est explicable. Elle pourrait se voir aisément reconnu le rôle de moyen essentiel d'expansion des possibilités* » (1993, p 144-145). Si les individus acceptent, à un moment, de raisonner sur les mêmes grandeurs (des grandeurs collectives), c'est qu'ils leur accordent une certaine confiance. En effet, l'un des éléments importants du rôle de la monnaie concerne la maniére dont elle conduit les individus dans un processsus social en « *facilitant le développement d'un cercle élargi d'interdépendance économique basé sur la diffusion de la confiance* » (S.H.Frankel, 1977, p 14). L'élement de confiance est ici la croyance que les autres vont aussi accepter la marchandise monnaie en tant qu'intermédiaire de l'échange : « […] *S'opére ainsi un déplacement de la confiance de l'individu des sujets économiques vers l'objet monétaire* » (S.N.Chamilall, 2000, p 97). En reprenant la thématique hayékienne, J.Garello (1999) distingue les règles relationnelles, gouvernant les groupes réduits, dont la solidarité repose sur une confiance mutuelle entre les individus, des règles institutionnelles, régissant la « Grande Société ». L'une des caractéristiques fondamentales de la règle institutionnelle est qu'elle est, contrairement à la règle relationnelle, anonyme et la confiance dans la règle sert comme substitut à la confiance dans la personne. ***S.H.Frankel précise comment la confiance remplace la connaissance détaillée des autres*** : « *Quand nous avons confiance en une personne, nous allons au delà de la simple estimation de probabilités. En effet, la confiance, ou la défiance, prend place précisément parce qu'une telle estimation ne peut pas être facilement faite, ou parce que trop coûteuse monétairement ou en temps. Elle entre en jeu quand une connaissance plus précise n'est pas disponible […]. Les individus et les sociétés sont dépendantes d'innombrables symboles, mythes, croyances et institutions, qui fonctionnent comme des indicateurs de loyauté ou l'opposé. C'est pourquoi la confiance est décrite comme un* <u>*moyen de réduire la complexité*</u> *et comme une forme de communication sociale... […]. Il demeure toujours des*

[1] Cela renvoie aussi à l'analyse de Hayek sur les prix comme véhicules d'informations. Selon cet auteur, beaucoup de la connaissance synthétisée dans les prix de marché est une connaissance contextuelle, de « lieu et

incertitudes qui doivent être absorbées par des individus ou des institutions dont c'est le rôle. […]. [La confiance] dépasse les problèmes de temps et d'incertitude. » (p 36-37). Nous avons explicité l'idée selon laquelle les règles, selon Hayek, sont un moyen de réduire la complexité de la réalité, en simplifiant les situations sur lesquelles comptent les agents (T.Aimar, 1999) : en effet, les règles simplifient nos processus de décision en nous permettant de catégoriser les situations, d'ignorer ce qu'elles ont d'unique et en nous permettant de clôturer notre répertoire d'actions. ***Comme l'on ne peut pas avoir une connaissance détaillée des individus ou des institutions en question, la confiance peut être un substitut pour construire des liens sociaux*** : « *Comme aucun homme ne peut devenir expert dans tous les domaines qui se rapportent à ses choix, il ne peut éviter complètement de remplacer par la confiance en autrui la connaissance des choses véritables* » (Mises, 1949, p 399). Si l'on revient à la monnaie, les individus anticipent que les autres seront prêts à l'accepter, car ils partagent la confiance commune de l'ordre social que la monnaie incarne. En effet, sur le plan sociologique, « celui qui utilise la monnaie » devient un idéal-type, au sens wébérien du terme : un idéal-type est une construction abstraite du comportement attendu de catégories particuliéres d'individus. Ici, ceux qui participent à l'économie de marché, sont « attendus » comme étant des « utilisateurs de monnaie ». Les prévisions que nous faisons à partir des ces « idéal-types », nous permettent d'agir avec une certaine efficacité. Cette idée renvoie à l'argument hayékien selon lequel le respect de règles de conduite par les individus exprime l'idée d'une constance dans leurs comportements en ce qui concerne leur réaction à l'environnement. L'idéal-type « utilisateur de monnaie » nous permet d'agir dans le cadre de l'ordre social étendu, en nous fournissant la connaissance d'autres acteurs anonymes, sans la nécessité d'une connaissance compléte de leurs intentions ou d'une interaction directe avec eux. ***En fait, l'institution « monnaie » agit en quelque sorte comme un indicateur de « loyauté » : l'individu a confiance dans le fait que les autres « utilisateurs de monnaie » accepteront la monnaie en échange du bien désiré. L'élément de confiance ne repose pas tant sur les objectifs particuliers des individus, mais plus sur une régularité anticipée de leur conduite.*** Pour Frankel, la confiance repose sur l'idée que l'on se fait du caractére de la personne à laquelle on a affaire : « *Par exemple, nous attribuons aux gens des traits de caractére comme l'honnêteté, la ponctualité, la prévoyance, et l'avarice. De tels termes n'indiquent pas, comme l'ambition ou le désir sexuel, des types d'objectifs qu'un individu tend à atteindre; ils indiquent plutôt* <u>*le type de régulation qu'il impose à sa conduite*</u>*, quels*

---

de temps », connaissance qui ne peut pas être communiquée effectivement d'une autre façon (1945 [1949, p 80]). Cette idée est au coeur de l'argument hayékien de défense de l'économie de marché.

que soient ses objectifs. Un individu qui est sans principe, égoiste, ponctuel, tenace et honnête, n'a pas certains objectifs particuliers; plutôt, quels que soient les objectifs, il les poursuit de façons particulières »[1].

Cette idée que la confiance ne se définit pas par rapport aux buts poursuivis par un individu, mais par rapport à sa « qualité », est mobilisée par A.Orlean (1994 b). En effet, cet auteur considère que pour vraiment traiter de la confiance, il faut l'inscrire dans une théorie qui ne réduit pas les relations sociales à de simples mises en forme de jeux d'intérêts. Il s'agit de saisir, justement, quelque chose comme « *la qualité intrinséque* » (p 28). Que la confiance renvoie plutôt à la régularité des conduites individuelles, est une idée qu'exprime ce même auteur en notant que cette qualité intrinséque de l'autre renvoie à des réalités qui ne sont pas sans rapport avec les concepts qu'E.Durkheim développe quand il considére que pour qu'il y ait coopération entre les individus, *« il faut qu'il y ait entre eux des liens moraux* » (cité par A.Orlean, op.cit, p 22). ***Selon A.Orlean, quand un individu cherche à évaluer s'il peut faire confiance à un autre individu, ce qu'il analyse est la nature de la relation de l'autre à une certaine communauté et à ses règles. Est-il un membre fiable de cette communauté[2] ?*** Les individus ne sont plus alors des individus abstraits qui auraient pour seule détermination celle de maximiser en toutes circonstances leur utilité ; ils sont pris dans certains liens sociaux non économiques qui les définissent en leur donnant une identité : « *[...] La confiance dépend en effet du sentiment d'appartenance à une même communauté, mais celui ci à son tour ne s'alimente que pour autant que la communauté est censée ouvrir « un espace radicalement distinct du calcul et de l'intérêt […]. La confiance suppose bien un au delà et un en deça de l'intérêt* » (ibid., p 19). Pour A.Orlean, c'est par l'introduction d'un tiers extérieur, d'une médiation, que se trouve garantie la confiance entre les individus : « *En effet, ce qui fonde l'efficacité de ce tiers est son extériorité par rapport à la logique du calcul des intérêts individuels* » (ibid., p 28). ***L'auteur met l'accent sur le rôle que jouent les représentations en tant que médiation, la confiance devenant une croyance généralisée dans cette représentation particuliére. Plus généralement, ces représentations renvoient à des relations d'appartenance à une communauté donnée.*** En fait pour A.Orlean, ce que ces représentations expriment, c'est la confiance « *hors calcul* » dans une certaine conception du

[1] R.S.Peters (1960) : « The concept of motivation », Routledge, cité par S.H.Frankel (1977, p 5).
[2] Dans la partie suivante, nous montrerons comment l'analyse des choix technologiques peut être éclairée, si l'on considère la « communauté » formée par les firmes ayant adopté une technologie et les utilisateurs potentiels de celle-ci (P.A.David, 1994).

fonctionnement social : dans l'analyse de Menger par exemple, les individus adhérent à un ordre social incarné par la monnaie. Pour le dire autrement, dans ces représentations du comportement des autres, ce n'est pas la rationalité particuliére (instrumentale et optimisatrice) de ce comportement qui est en jeu, mais des relations d'appartenance à une certaine communauté. Dans l'optique de Hayek, on peut considérer que l'adhésion à des règles abstraites de comportement définit une appartenance à une certaine communauté : cet auteur considére que l'ensemble de ces règles constitue la « tradition » d'une société, « *tradition qui incorpore une forme de sagesse collective qui s'est progressivement constituée ; ces règles cristallisent l'expérience sociale passée de réponses efficaces au changement de l'environnement* » (S.Longuet, 1998, p 141).

Cet examen des ressorts de la confiance en tant que forme particulière d'interaction sociale, montre que celle-ci ne peut se ramener à un simple calcul d'intérêts personnels, mais renvoie à l'adhésion des individus à une forme de « communauté » de croyance sur leurs comportements respectifs.

Les deux premières parties de notre étude ont permis de montrer qu'en posant l'hétérogénéité des agents économiques, et sur la base d'une approche subjectiviste, la tradition théorique autrichienne propose une analyse du changement caractéristique.

Celle-ci repose en effet fondamentalement sur une dynamique d'interactions sociales à l'origine d'arrangements institutionnels (ou organisationnels), arrangements dont la distinction, sur laquelle nous avons mis l'accent, entre deux comportements économiques types, « imitateur » et « innovateur », associés à deux formes caractéristiques de rationalité, est l'une des modalités exemplaires. L'examen de cette distinction a montré l'importance de la prise en compte de l'intentionnalité du comportement, pour appréhender l'émergence de la nouveauté nécessaire analytiquement pour expliquer les effets de l'interaction des comportements individuels. Ces effets ont pour conséquence, à travers essentiellement des phénomènes d'imitation sociale à l'origine de processus d'auto-organisation et d'auto-renforcement, la constitution spontanée d'institutions plus ou moins formelles.

Cette dynamique d'interactions sociales est étroitement liée à une dynamique de la connaissance, notion dont la dimension interprétative la distingue de celle d'information et permet de tenir compte analytiquement de l'apprentissage. En effet, l'interaction des comportements autorise des procédures d'apprentissage, basées sur la mobilisation et la diffusion interindividuelle de connaissances, dont une grande partie est de nature tacite. Cette diffusion favorise la coordination des actions individuelles, en ce qu'elle débouche

sur une base de connaissance commune, l'appréhension de cette « connaissance sociale » nécessitant de mobiliser une forme d'intersubjectivité entre les agents, intersubjectivité suggérée par les analyses de certains des auteurs autrichiens étudiés concernant les processus de communication sociale.
Cette connaissance « sociale » atténue l'incertitude et a une fonction coordinatrice dans la mesure où elle fournit aux agents une base commune de compréhension de la réalité qu'ils partagent, inscrivant ceux-ci dans une communauté de pratique et de croyance.

Nous allons, dans la troisième et dernière partie de notre étude, examiner dans quelle mesure ces fondements analytiques, dont cette notion importante de « connaissance sociale », peuvent permettre d'éclairer les problèmes de création et de diffusion des innovations technologiques au sein des économies modernes. Ainsi, en mettant l'accent sur les dynamiques d'interactions sociales, supports de l'émergence et de la diffusion de connaissances, la conception autrichienne de l'agent économique, conception appréhendée comme au fondement d'une approche institutionnaliste spécifique, faisant ainsi redécouvrir le rôle essentiel que jouent les règles dans la détermination des comportements, peut permettre d'étayer les nouvelles analyses du changement technologique qui insistent en particulier sur sa nature auto-organisationnelle.

Partie III

Création et diffusion des innovations technologiques

L'étude des choix technologiques des firmes et des processus de diffusion des technologies dans le cadre de la théorie économique traditionnelle apparaît comme largement insatisfaisante, et a ainsi favorisé le développement d'une théorie évolutionniste du changement technique[1]. En effet, le changement technologique est l'un des domaines d'étude qui a fourni certaines des plus importantes contributions au développement d'une approche évolutionniste moderne. Comme le notent J.Foster et S.Metcalfe, « […] *pour l'économiste, le développement de la pensée évolutionniste concernant l'activité économique, a fourni un ensemble puissant d'idées pour donner sens à l'innovation (sociale, technique et organisationnelle) et à ses liens avec la croissance économique, le changement structurel et les processus concurrentiels* » (2001, p 5 et 6).

Il paraît difficile de parler aujourd'hui de l'évolutionnisme contemporain en tant que courant parfaitement unifié car de nombreux débats et controverses le traversent. Il nous semble que si les éléments analytiques tirés de la réinterprétation institutionnaliste de la tradition théorique autrichienne doivent permettre d'éclairer certains de ces débats, il nous faut nous positionner par rapport au courant « sélectionniste » de l'évolutionnisme, selon les termes de B.Paulré (1997 a, p 122), courant parmi les plus prometteurs, initié par l'ouvrage de 1982 de R.Nelson et S.Winter. Même si cet ouvrage ne couvre pas la totalité des théories se revendiquant aujourd'hui d'une approche évolutionniste, il représente pourtant l'essentiel des débats auxquels peuvent être associés cette approche. Ainsi, la place que ce courant « sélectionniste » accorde à l'analogie biologique est l'une des questions les plus débattues au sein même de l'approche évolutionniste. La référence à un processus de « sélection naturelle », selon lequel « *les environnements du marché offrent une définition du succès pour les firmes , cette définition [étant reliée] de fort près à leur capacité à survivre et à croître* » (Nelson et Winter, 1982, p 9), en matière de création et de diffusion d'innovations technologiques, et plus généralement en économie, soulève un certain nombre de questions

---

[1] R.Nelson et S.Winter, 1982 ; Dosi.G et al (eds), 1988.
Comme pour la biologie, la pensée évolutionniste a eu une portée pour l'économie, pour au moins quatre raisons (J.C.M.Bergh et J.M.Gowdy[2000] : « Evolutionary theories in environmental and resource economics : approaches and applications », *Environmental and Resource Economics*, vol 17, p 37-57):
-Les systèmes économiques sont sujets à des développements extrêmement rapides caractérisés par un changement qualitatif, structurel et irréversible, et ne montrent pas une tendance vers des états stables d'équilibre (voir S.Metcalfe, 1998).
-Beaucoup d'éléments du changement économique peuvent être saisis en termes de changement dans la composition de populations de divers agents, firmes, technologies, etc.
-Les systèmes économiques ont une grande capacité à l'apprentissage et à l'adaptation.
-L'évolution est un phénomène réel conduisant à une structure organisationnelle horizontale de l'économie, impliquant la science, la technologie, les marchés, le système légal, les préférences des consommateurs, et des institutions et la culture à un niveau plus large (R.Nelson [1995] : « Recent evolutionary theorizing about economic change », *Journal of Economic Literature*, vol 33, p 48-90).

que l'on peut essayer d'éclairer en mobilisant les apports méthodologiques de la tradition théorique autrichienne quant au traitement du concept d'agent économique.

Il nous apparaît que c'est fondamentalement sur le plan analytique, la question de l'émergence de la nouveauté qui est à même de mobiliser de tels apports pour une meilleure compréhension des processus d'innovation technologique. En effet, il est important de mieux saisir comment est déclenchée la dynamique entrepreneuriale : « *En termes schumpétériens, la question que se pose l'économiste concerne les conditions de possibilité du nouveau ou de la variation dans le flux circulaire* » (R.Ege, 1993)[1]. En suivant J.Vromen (1995), compter sur la possibilité immanente de la nouveauté dans un système est un défi majeur, à la fois théorique et en termes de modélisation, qui ne peut être ignoré. Cette question est décisive analytiquement si l'on considère que l'émergence de la nouveauté est liée aux comportements réels des agents économiques, et à leur rationalité : il nous faut nous inscrire dans une approche qui permette d'endogénéiser cette émergence. En se situant dans l'optique de la tradition autrichienne, cette explication endogène, comportementale, suppose d'adopter une analyse fondée sur la connaissance. Nous avons vu en effet que ***la connaissance***, avec d'autres éléments, par sa dimension subjective, ***permet de mettre l'accent sur le rôle des processus interprétatifs des agents, et de fonder ainsi leur hétérogénéité***. Les comportements créateurs, innovateurs, sont intelligibles si les firmes sont supposées se comporter différemment, même face à des situations supposées similaires : « *Ce qui est décisif au sujet de l'évolution, c'est la présence d'adaptations différentes des firmes aux circonstances existantes. Dans un monde d'adaptation uniforme, l'évolution serait impossible* » (S.Metcalfe et P.P.Saviotti, 1991, p 13). P.Dulbecco (1998) fait également de la prise en compte analytique de la diversité comportementale des entreprises (en particulier, en fonction de leur mode de gestion de la contrainte temporelle face aux changements non ou mal anticipés), l'un des enjeux essentiels dans une perspective de construction d'une théorie autrichienne de la firme. Peuvent être alors envisagés des modes d'action et des rationalités typiques, par lesquels les firmes affrontent différemment leur environnement, certaines étant capables de modifier significativement le cadre de leurs activités, même si elles recoivent les mêmes informations que les autres : cela est envisageable analytiquement, dans la mesure où l'on a admis que la connaissance, à la différence de l'information, a la capacité d'engendrer de nouvelles informations.

---

[1] R.Ege (1993) : « Lamarck et l'analogie biologique en économie », dans « Evolution et apprentissage en économie », no spécial de *Revue Internationale de Systémique*, vol 7, no 5 (cité par B.Paulré, 1997 a, p 129).

Il s'agit pour nous de montrer que la construction théorique caractérisant l'ouvrage de 1982 de Nelson et Winter, mobilise un certain nombre d'éléments analytiques caractérisant l'approche des comportements économiques au sein de la tradition autrichienne. En particulier est pris en compte le rôle joué par la connaissance tacite dans le fonctionnement des organisations : cette prise en compte est illustrée, chez Nelson et Winter, par la place accordée à ***la notion de routine***, notion qui en intervenant dans la définition de la « *génétique organisationnelle* » (1982, p 9), illustre plus généralement la référence à la biologie adoptée par ces auteurs***. C'est alors fondamentalement la mise en évidence des limites du recours à une telle analogie qui permet d'éclairer deux types de questionnements, questionnements qui ne sont pas indépendants mais qu'il est utile de dissocier sur un plan heuristique.***

D'une part, un questionnement concernant ***l'explication de l'émergence de la nouveauté*** (***Chapitre 5***)[1]. Ainsi, le cadre d'analyse proposé par Nelson et Winter, fondé sur la sélection, ne permet pas de poser de façon satisfaisante ce questionnement car en mettant l'accent sur les routines[2], un tel cadre privilégie des comportements basés sur la « mémoire » et orientés vers le passé et des procédures d'apprentissage adaptatif. Or, l'examen de la tradition autrichienne nous a permis de spécifier le comportement innovateur comme un comportement plus intentionnel, basé au contraire sur l'anticipation et orienté vers le futur. D'autre part, et c'est le second questionnement (***Chapitre 6***), en se référant à la biologie, l'approche évolutionniste dans la continuité des travaux de Nelson et Winter (1982) offre ***une théorie de la sélection « naturelle » des techniques***, à partir d'un principe de sélection qui ne dépend pas fondamentalement des décisions conscientes et volontaires des firmes, ou du moins le poids de celles-ci et de leurs conséquences y est fortement sous-estimé. On dispose alors d'une théorie biologiste qui débouche sur un certain déterminisme technologique.

Cette approche, souvent qualifiée de « néo-schumpétérienne », est relativement décevante car réductrice. En effet, elle revient à dire que le progrès technique se définit par une forme particulière d'efficience purement économique. Pourtant, on doit considérer, à la lumière des analyses des auteurs autrichiens étudiés, et en particulier en adoptant une interprétation de

---

[1] « *La génération de nouveauté ne fait pas partie de l'économie conventionnelle. La nouveauté est supposée une perturbation exogène, qui ne fait pas l'objet de réflexions méthodologiques. En économie évolutionniste, au contraire, la nouveauté est un événement qui a une signification théorique. Elle représente, dans son statut ontique, une singularité. […] [Mais] dans les modèles disponibles, n'apparaît pas comment la nouveauté est générée « de l'intérieur » […]. Si l'on admet avec force que la nouveauté est une caractéristique constitutive de toute approche évolutionniste, cela n'implique pas que cela soit réellement pris en compte [dans les analyses]. Il est intéressant de noter qu'il semble parfois y avoir un « biais caché » dans le travail des auteurs qui insistent sur la signification de la nouveauté, la créativité de l'action humaine.* » (K.Dopfer, 1997, p 321-322).

[2] « *C'est le cœur de notre projet théorique […] : le comportement des firmes peut être expliqué par les routines qu'elles emploient. La connaissance des routines est le cœur de la compréhension du comportement. Modéliser la firme signifie modéliser les routines et comment elles changent* » (Nelson et Winter, 1982, p 128).

l'analyse de Schumpeter qui diffère quelque peu de l'interprétation usuelle, que la diffusion d'une innovation ne dépend pas seulement de ses caractéristiques intrinsèques, c'est-à-dire techniques, mais aussi de la mise en place d'institutions ou de l'acceptation sociale de l'innovation ; les travaux de W.B.Arthur (1989) ou P.A.David (1985)[1], par exemple, montrent comment des technologies « sous-optimales » peuvent s'imposer, travaux mettant en évidence des ***phénomènes dits de « verrouillage technologique » (lock-in).*** L'innovation doit être appréhendée non seulement comme une technologie « technique », mais aussi « sociale », véhiculée par des leaders. Ceux-ci introduisent de nouvelles institutions qui sont mieux adaptées aux nouveaux objectifs et les suiveurs, imitateurs, les acceptent (ou non), les transformant (ou non) en innovations. Nous avons vu que ces processus d'auto-organisation, et d'auto-renforcement, sont basés sur des phénomènes d'interactions entre deux types de comportement, innovateur et imitateur (routinier), qui contrairement à l'interprétation de R.Nelson et S.Winter, ne sont pas purement économiques mais ont également une dimension historique (et sociologique). En conséquence, la tradition autrichienne, en analysant les marchés et les institutions comme le résultat involontaire de comportements délibérés, offre un espace qui permet d'éclairer les contributions les plus récentes qui mettent l'accent sur la nature auto-organisationnelle du changement technique. En effet, les approches en terme d'auto-organisation mettent l'accent sur les processus endogènes d'acquisition de connaissances au travers des interactions sociales, accordant pour ce faire plus de place aux décisions et actions individuelles. Selon certains auteurs (J.Foster, 1997 ; U.Witt, 1997 et 1998), l'auto-organisation permet de lever une partie des critiques contre le recours à des schémas biologiques purement sélectionnistes.

[1] P.A.David (1985) : « Clio and the economics of Qwerty », *American Economic Review*, 75 (2), p 332-337.

Chapitre 5 : Le processus d'innovation et la problématique de l'émergence de la nouveauté

R.Nelson et S.Winter, dont le travail pionnier initia un courant évolutionniste relativement prometteur, s'appuient sur un supposé processus de « sélection naturelle » de nature économique : « *Notre utilisation du terme « théorie évolutionniste » […] constitue avant tout un signal montrant que nous avons emprunté les idées de base de la biologie, […]. Nous nous sommes référés à une idée empruntée, centrale pour notre schéma : celle d'une « sélection naturelle » économique. Les environnements du marché offrent une définition du succès pour les firmes et cette définition est reliée de fort près à leur capacité à survivre et à croître* » (1982, p 9).

L'utilisation de cette analogie biologique, même en tant que simple métaphore, pose aujourd'hui un certain nombre de questionnements au sein même de l'approche évolutionniste. Il s'agit pour nous de mettre l'accent sur deux types de critiques, liés, adressés aux analyses qui ont recours à de telles analogies et selon lesquels ces dernières ne seraient pas à même de poser, de façon satisfaisante, la question de l'émergence de la nouveauté qui paraît centrale dans l'étude du changement technologique.

D'une part (5.1), un certain nombre d'auteurs considèrent que les dynamiques construites dans la continuité du travail de Nelson et Winter, dont l'approche du processus d'innovation est fondée sur la sélection, laissent une place trop importante aux processus aléatoires exogènes. Or, l'appréhension des processus de changement suppose également d'en éclairer les mécanismes endogènes comme le note U.Witt : « *L'évolution [doit aussi être] perçue comme la transformation d'un système au cours du temps, par l'intermédiaire d'un changement engendré de manière endogène* » (1991, p 87)[1]. Il apparaît alors que la problématique schumpétérienne de l'innovation, sur laquelle nous reviendrons, peut fonder de telles analyses endogènes du changement technique, à condition de s'écarter de l'interprétation la plus conventionnelle de la contribution de Schumpeter, en termes d'une théorie purement économique de concurrence entrepreneuriale vue comme un processus sélectif darwinien.

D'autre part (5.2), et cela est lié à la critique précédente, l'évolutionnisme développé dans la logique de l'analyse de Nelson et Winter (1982), intègre des modèles comportementaux et

[1] U.Witt (1991) : « Reflections on the present state of evolutionary theory », dans G.Hodgson et E.Screpanti (eds), Rethinking Economics, Aldershot, Edward Elgar.

d'apprentissage qui privilégient des modes d'ajustement des comportements tournés vers le passé, incarnés par la notion de routine. Cette approche questionne la nature des comportements initiateurs de nouveauté, au vue de notre spécification de l'innovation en tant que comportement plus intentionnel et ne se contentant pas de tirer des leçons du passé. Ainsi selon R.Arena et N.Lazaric, « *l'intentionnalité des changements n'est pas nette dans les processus d'innovation [décrits par Nelson et Winter], d'où un manque de création pure ou de recherche non finalisée, ce qui peut sembler paradoxal pour une théorie se réclamant de Schumpeter* » (2003, p 348).

5.1. Les limites d'une approche du processus d'innovation fondée sur la sélection

R.Nelson et S.Winter adoptent une lecture essentiellement sélectionniste du changement technique. En effet, les deux auteurs suggèrent un programme de recherche qualifié de « *génétique organisationnelle* » (1982, p 9), s'inspirant de la biologie, qui s'intéresse aux « *processus par lesquels des traits d'organisations, dont ceux liés à la capacité de produire et de réaliser des profits, sont transmis* » (ibid., p 9). Cette référence biologique est particulièrement étayée par la place accordée aux routines[1] dans ce programme. Celles-ci sont définies comme « *les dispositions relativement constantes et les heuristiques stratégiques qui façonnent l'approche d'une firme en fonction des problèmes non routiniers auxquels elle fait face* » (ibid., p 15). En fait, les routines sont supposées jouer le même rôle que celui attribué aux gènes par la biologie évolutionniste : « […] *Elles constituent une caractéristique persistante de l'organisme et déterminent son comportement possible […]. Elles sont transmissibles dans le sens où des organismes de demain découlant d'organismes d'aujourd'hui ont beaucoup de caractéristiques identiques. […] Des organismes munis de certaines routines devant faire mieux que d'autres* » (ibid., p 14).

En considérant que les routines agissent comme des gènes, une telle analogie accorde alors une place trop importante aux variations aléatoires. Ainsi, dans la mesure où le changement y est considéré comme en grande partie exogène, cette optique évolutionniste ne permet pas d'envisager de façon satisfaisante la question concernant l'identification des sources d'idées nouvelles, question nécessaire à l'explication des comportements d'innovation (5.1.1). Si l'on

[1] « *Nous utilisons ce terme [de routine] pour qualifier des caractéristiques des firmes, qui vont de routines techniques bien spécifiées pour produire, à travers des procédures de recrutementet de licenciement, d'agencement d'un nouvel inventaire, […], à des politiques d'investissement, de Recherche et Développement, ou de publicité, et des stratégies de diversification de produits ou d'investissements à l'étranger* » (Nelson et Winter, 1982, p 14).

n'assimile pas l'analyse schumpétérienne de la concurrence entrepreneuriale à un simple processus de « sélection naturelle », celle-ci offre alors une perspective théorique pour des analyses endogènes du changement technique (5.1.2)

5.1.1. Gènes et routines : les limites de l'analogie biologique de la « sélection naturelle »

Souvent qualifiée de « néodarwinienne », la dynamique proposée par R.Nelson et S.Winter (1982), selon certains auteurs, laisse une place trop grande aux processus stochastiques exogènes : « *La théorie néodarwinienne est une théorie d'évolution par mutation et par sélection : le facteur d'évolution est constitué par des mutations produites par hasard* » (B.Paulré, 1997 a, p 128). ***Pour saisir les limites de cette dynamique pour l'explication du changement, il nous paraît utile de rappeler, de façon synthétique, la nature de l'analogie biologique mobilisée par Nelson et Winter (1982).***

Le néodarwinisme apparaît comme une théorie de l'évolution selon laquelle les mutations génétiques, aléatoires et porteuses d'une valeur sélective favorable ou défavorable, sont soumises ensuite à la sélection naturelle et déterminent ainsi l'apparition de nouvelles formes animales ou végétales. En effet, en se basant sur les idées génétiques de Mendel, R.A.Fisher, dans « The Genetical Theory of Natural Selection » (1930), considérait que les conclusions de Darwin pouvaient être déduites de processus statistiques en choisissant le gène plutôt que l'individu en tant qu'unité de sélection. La variété, obtenue par mutation aléatoire, est réduite par sélection naturelle d'une manière relative et probabiliste : les mutations génétiques « appropriées » croissent plus vite en nombre que les « inappropriées », conduisant au développement des premières.

La position de R.Nelson et S.Winter (1982) était que cette approche de la sélection naturelle par R.A.Fisher peut fournir une base formelle pour traiter des processus évolutionnistes en économie. Dans l'optique des deux auteurs, les firmes munies de certaines routines, définies à la fois comme des gènes et les fondements de la mémoire organisationnelle des firmes, sont plus efficientes que les autres (1982, p 17 et 43) : les firmes qui ne savent pas saisir les opportunités de l'environnement ou dont les routines et la technologie sont peu satisfaisantes à long terme, disparaîtront car le mécanisme de sélection externe ne leur permettra pas de survivre à long terme. ***On a là un principe sélectif externe, ne dépendant pas fondamentalement des actions des firmes et relativement déterministe.*** C'est

l'environnement qui sélectionne dans le sens où le changement est induit par un processus externe : « *Les environnements de marché offrent une définition du succès pour les firmes et cette définition est reliée de fort près à leur capacité à survivre et à croître* » (1982, p 9). En suivant J.Foster et S.Metcalfe (2001), on s'inscrit par cette optique dans un « *schéma d'évolution à 2 étapes* » (p 6) qui consiste à traiter les processus d'innovation comme des mutations aléatoires et combine ces mutations à un processus déterministe de sélection. Dans ce schéma, les firmes sont considérées comme soumises à un processus de sélection externe qui évalue leur « aptitude », les différences d'aptitude conduisant à des taux de croissance différentiels. En matière d'innovation technologique, cette optique est souvent considérée comme un cadre d'analyse séduisant : « *Les innovations créent de la variété, les processus de marché évaluent cette variété et la traduisent en rentabilité différentielle, et la dynamique concurrentielle traduit la rentabilité en croissance différentielle* » (Foster et Metcalfe, op.cit, p 7)[1].

A ce niveau, il est possible de montrer les limites d'une telle approche si l'on considère d'abord qu'au-delà du succès différentiel des firmes, l'imitation, comme nous l'enseigne la tradition théorique autrichienne, joue un rôle essentiel dans le changement économique[2].

Même si l'on suppose qu'un processus de sélection naturelle de « gènes » agit, l'imitation fait que ces « gènes » ne sont pas fixés une fois pour toute, mais changent par recombinaison : les firmes sont capables de recombiner des caractéristiques, des aptitudes, modifiant l'équivalent économique de leur « code génétique ». Les « aptitudes » qui prévalent, ne sont pas alors celles qui sont les plus « efficientes » mais celles qui sont les plus imitées[3]. Pour le dire autrement, l'imitation déplace en quelque sorte la concurrence, ou la « sélection », du champ du « plus rentable » à celui du « plus attractif ***». Or, l'imitation, nous l'avons noté, n'est pas un processus aussi mécaniste que des différentiels de rentabilité : il met en jeu la subjectivité d'agents économiques en interaction***. J.Frank (2003, p 17) propose de décrire le processus d'imitation comme comportant 3 étapes : (1) la firme imitatrice observe un trait d'une autre firme, (2) elle décide que ce trait vaut la peine d'être imité, (3) la firme imitatrice essaie enfin de copier ce trait. Si ces 3 étapes sont l'objet d'erreurs et de biais, erreurs

---

[1] [R.Nelson et S.Winter, 1982 ; G.Dosi.G et al, 1988 ; P.P.Saviotti., 1996 ; S.Metcalfe, 1998], cités par Foster et Metcalfe (2001).

[2] Bien sûr, la sélection à travers l'imitation sur les marchés n'est pas un nouveau concept [R.Nelson et S.Winter (1982) ; G.Silverberg, G.Dosi et L.Orsenigo (1988) ; A.Heertje et M.Perlman (eds.) (1990)], mais les implications de l'imitation en tant que mécanisme premier n'ont pas toujours retenu l'attention nécessaire (J.Frank, 2003).

[3] Selon J.Frank (2003, p19), « *des traits économiques sous optimaux peuvent prévaloir à long terme aussi longtemps que ces traits continuent à avoir un attrait qui fait que des firmes les copient* ».

évoquées par Nelson et Winter (1982), c'est l'étape intermédiaire, celle du choix de ce qui va être copié, qui illustre fondamentalement la subjectivité du processus d'imitation : « *Des traits sont imités non pas parce qu'ils sont la cause du succés d'une firme, mais parce que l'imitateur pense qu'elles en sont la cause* » (J.Frank, 2003, p 17). L'examen de la tradition théorique autrichienne a montré que l'attitude face à l'incertitude était l'un des déterminants explicatifs de l'imitation. Ainsi, J.Frank (op.cit, p 18) note qu'en dépit des recherches répétées démontrant ses imperfections, l'analyse technique qui consiste à prévoir la performance future d'un stock à partir de performances passées, continue à être populaire dans beaucoup de firmes en terme d'investissement. Cela peut s'expliquer par le fait que les individus préférent en général croire à un monde (un environnement) prévisible, et donc censé être plus maitrisable, qu'à un monde imprévisible.

Ensuite, dans le cadre d'une approche essentiellement sélectionniste du changement, il n'y a pas véritablement de processus de création pure car on suppose que ce qui émerge à un moment donné doit préexister car il a gagné « la lutte pour la survie » au niveau microsocial ou microéconomique, P.Tort (1996) parlant par exemple, pour revenir au domaine biologique, d' « *une révélation de propriétés pré codées* » (p 651)[1].

Enfin, supposer l'exogénéité des processus engendrant l'évolution, pose inévitablement la question de l'origine des mutations (B.Paulré, 1997 b). En effet, pour que l'évolution se poursuive, il faut que la variété puisse se régénérer, se renouveler : « *Un aspect étonnant de l'évolution est qu'elle consomme son propre carburant. Les processus de sélection concurrentielle détruisent nécessairement (ou plutôt absorbent) la variété dont dépend l'évolution. A moins que cette variété se renouvelle, l'évolution prendra fin* » (J.Foster et S.Metcalfe, 2001, p 10). Ces schémas à 2 étapes, évoqués précédemment, atteignent alors leur limite car la variété s'y réduit progressivement, les firmes les plus performantes, c'est-à-dire les plus aptes sur le plan technique, modelant l'environnement. En effet, dans ces schémas, le processus de sélection induit un modèle d'évolution de l'importance relative des firmes, les plus aptes que la moyenne croissant en importance relative et inversement pour les moins aptes : ainsi, les routines les plus satisfaisantes se diffuseront[2]. Selon J.Foster et S.Metcalfe (2001), il est nécessaire alors de passer à « un schéma à 3 étapes » : la variété, la sélection et

---

[1] A.Leroux (p 756) exprime la même idée : « *[…] L'inspiration darwinienne fait de l'organisme le vecteur passif de l'évolution : porteur de modifications dont il n'est que le récipiendaire, il subit la sélection naturelle sans autre moyen que d'exhiber mécaniquement les avantages différentiels que la nature lui a concédés* » (L'évolutionnisme de F.Hayek : une double controverse révélatrice d'une double illusion, *Revue Economique*, vol 48, no 3, mai 1997, p 751-760).

[2] S.Metcalfe (1998) propose ainsi une analyse de la concurrence en tant que processus qui élimine la variété.

le renouvellement de la variété. Cela exige, selon les deux auteurs, une analyse du processus de « développement », à savoir l'analyse des origines de la variété et du renouvellement endogène de cette dernière. Ce schéma à 3 étapes exclut ainsi l'hypothèse d'un rôle déterminant des mutations aléatoires : « *Le taux de progrès économique que nous observons reflète une variation guidée par des schémas conceptuels qui orientent l'investigation créatrice dans une direction particulière. Ceux-ci créent ainsi certaines opportunités et en écartent d'autres* » (2001, p 9). En suivant les deux auteurs, il faut admettre l'idée de l'existence d'aspects non aléatoires dans le processus de développement ou dit autrement, l'idée selon laquelle l'aléatoire peut avoir sa place dans le cadre de contraintes non aléatoires[1].

La référence biologique de la sélection naturelle, caractéristique du cadre d'analyse de Nelson et Winter (1982), référence privilégiant les variations exogènes, n'est pas satisfaisante pour expliquer le processus d'innovation, « *[…] la variation économique [n'étant] simplement pas assez aléatoire pour qu'un processus darwinien puisse fonctionner* » (S.Metcalfe, 1998, p 6). ***Ainsi si l'on admet que le processus d'innovation doit être considéré, au moins partiellement, comme endogène, l'analyse des mécanismes créateurs de nouveauté devient alors décisive[2].***

Au sein de la tradition théorique autrichienne, l'approche schumpétérienne du changement offre un cadre pour saisir cette problématique de l'émergence de la nouveauté. Nous avons vu que la méthodologie de l'analyse de Schumpeter de la dynamique économique, en reliant le développement économique avec le changement institutionnel, autorise cet auteur à présenter le changement comme un processus endogène ; les innovations sont alors liées à l'émergence de leaders sociaux dont les entrepreneurs sont la forme dominante dans la société capitaliste. Reprenons à ce stade les éléments les plus significatifs de cette analyse, qui montrent que la dynamique entrepreneuriale ne peut se réduire, chez Schumpeter, à un processus darwinien de « sélection naturelle ».

---

[1] P.Allen : « Evolution, innovation and economics », dans G.Dosi et al (1988).
[2] S.Metcalfe et P.P.Saviotti (1991) ; P.P.Saviotti (1996).

5.1.2. Le dépassement d'une interprétation darwinienne de la théorie de Schumpeter de l'évolution économique : l'endogénéisation du progrès technique

Suivant l'exemple de R.Nelson et S.Winter (1982), beaucoup d'économistes post-schumpétériens ont tenté de se baser sur l'analogie biologique de la sélection naturelle. Cela est en contradiction avec le fait que Schumpeter lui-même ne croyait pas que de telles analogies puissent être d'une grande utilité pour la compréhension de l'évolution économique. Certains auteurs ont déjà commencé à se désengager eux-mêmes de ces analogies. Par exemple, S.Metcalfe (1998) considère que « le principe de sélection naturelle » n'implique aucunement une analogie biologique : c'est plutôt un principe général qui agit à la fois dans les domaines économique et biologique, mais de différentes façons. L'auteur souligne ainsi l'importance plus grande de l'acquisition et de la diffusion de la connaissance dans le cas économique. ***Nous soutenons que contrairement à l'interprétation usuelle, Schumpeter fait référence à un processus endogène dans son explication de l'émergence des innovations.***

Certains commentateurs doutent de cette interprétation. Ainsi, selon H.Demsetz (1982, p 275), chez Schumpeter, « *l'entrepreneur n'est ni un objet d'analyse ni de recherche, mais plutôt un deus ex machina du changement économique* ». La même critique est développée par A.Heertje (1988, p 87). Cette critique est recevable tant que l'on s'inscrit dans l'interprétation conventionnelle dominante de Schumpeter, spécialement dans le cadre de l'économie évolutionniste. ***Celle-ci consiste à affirmer que Schumpeter considère la concurrence comme un processus de sélection naturelle***. C'est la référence au processus de « destruction créatrice » qui est souvent considérée comme définissant la nature évolutionniste de sa théorie. Ainsi, ce processus est identifié à un processus darwinien d'élimination parmi les entrepreneurs, sélectionnant les plus aptes[1].

A la lumiére de ce que nous avons montré précédemment, cette interprétation évolutionniste de Schumpeter, si elle n'est pas en grande partie erronée, est pour le moins réductrice. Ainsi, l'extrait suivant ne permet pas de considérer que Schumpeter interpréte sa théorie de la concurrence en termes de processus évolutionniste darwinien : « *On note les tentatives faites pour appliquer les concepts darwiniens de luttte pour l'existence et de survie des plus aptes à la vie industrielle et professionnelle dans la société capitaliste. [...] On peut, peut être décrire certains aspects du systéme de l'entreprise individuelle correctement selon*

[1] Cette interprétation est par exemple défendue par G.Dosi et al (1988) ; Voir aussi M.I.Kamien et N.L.Schwartz (eds) (1982) : « Market Structure and Innovation », Cambridge University Press.

le schéma de la lutte pour l'existence, et on peut peut être définir de manière non tautologique un concept de survie des plus aptes dans cette lutte. Mais s'il en était ainsi, il faudrait alors analyser ces aspects en se référant aux seuls effets économiques et il serait parfaitement inutile de faire appel à la biologie ; vice versa, toute opinion entretenue par les biologistes devrait être rejetée comme parole de profane » (1954, vol 3, p 61-62). En effet, du point de vue de Schumpeter, même si l'on peut supposer que tout activité humaine puisse faire l'objet en dernier ressort d'une explication biologique, l'économie demeure une displine indépendante qui se suffit à elle même, car « *l'étude de phénoménes économiques pour eux-mêmes, sans entrer dans l'analyse de leur nature la plus intime, offre plus qu'une telle analyse [de l'explication biologique de toute action humaine]* » (1908, op cit, p 538). Plus généralement, l'examen des écrits de Schumpeter montrent un scepticisme marqué à l'égard des explications évolutionnistes : « *L'idée évolutionniste est maintenant discréditée dans notre domaine, spécialement pour ce qui concerne les historiens et les ethnologues, pour une autre raison encore. A la critique que l'on fait aux idées évolutionnistes de faire preuve preuve de mysticisme non scientifique, est ajoutée celle de dilettantisme. Nous sommes nombreux à avoir perdu patience à l'égard des généralisations hatives qui impliquent le terme « évolution ». Nous devons nous éloigner de telles choses* » (1934, p 57-58). ***Ainsi, l'analyse du développement économique n'est basée pour Schumpeter, ni sur des analogies biologiques ni sur des explications évolutionnistes, mais plutôt sur l'histoire.***

C'est alors selon nous, la méthodologie sous-tendant l'analyse schumpétérienne de la dynamique économique qui permet à Schumpeter d'envisager le changement économique comme un processus endogène : « […] *Le développement ne peut être réduit aux effets économiques d'un choc aux « données ». Il implique nécessairement un changement endogène. Il suppose que de tels changements dans la vie économique ne viennent pas de l'extérieur, mais se développent de sa propre initiative, de l'intérieur* » (ibid., p 63). Nous avons vu que sur ce plan méthodologique, en établissant la dichotomie statique/dynamique, qui n'est pas spécifique au domaine économique, l'idée de Schumpeter est de caractériser la situation dans un domaine donné comme un état ordonné (Y.Shionoya, 1990). Cette situation est déterminée, d'une part, par un ensemble de facteurs donnés de façon exogène au domaine considéré, et, d'autre part, par un comportement humain gouvernant de façon endogène ce domaine. Cette position méthodologique est explicite dans la définition schumpétérienne du développement économique : « *Dans la première édition de ce livre, je l'ai nommé « dynamique ». Mais il est préférable d'éviter ici cette expression, dans la mesure où elle peut*

nous induire facilement en erreur du fait des associations que l'on attache à ses différents sens. Il vaut mieux alors exprimer simplement ce que nous entendons : la vie économique change ; elle change en partie à cause de changements dans les données, auxquelles elle tend à s'adapter. Mais, ce n'est pas le seul type de changement économique ; il y en a un autre qui ne s'explique pas par une influence, venant de l'extérieur, sur les données, mais qui provient de l'intérieur du système, et ce type de changement est la cause de si nombreux phénomènes économiques importants qu'il semble valoir la peine de lui construire une théorie, et à cette fin, de l'isoler de tous les autres facteurs de changement […] » (ibid., p 64, note1). L'innovation exige une analyse conduite dans le domaine de la sociologie économique de façon à tenir compte de l'émergence de « *nouveaux hommes* » (1939, p 96). Les innovations ne résultent pas de chocs exogénes ou de mécanismes endogènes de création technologique générée par des managers (gestionnaires) ou des propriétaires de firmes, mais présupposent l'émergence de leaders qui utilisent leur excédent d'énergie pour promouvoir la transition du flux circulaire au développement économique. Plus précisemment, l'émergence des entrepreneurs ou la transition du capitalisme « concurrentiel » au capitalisme « monopolistique », est décrite comme un changement dans les formes d'organisation. Ce changement est le résultat de l'émergence de nouveaux leaders, qui à travers leur activité innovatrice, génèrent un processus sujet à changement institutionnel[1].

La pertinence de l'analyse schumpéterienne de l'innovation consiste à ne pas séparer les aspects économique et organisationnel.

En effet, dans quelle mesure le progrés technique est-il exogéne dans la théorie économique courante ? L'entrepreneur est supposé comme choisissant à l'intérieur d'un catalogue de techniques donné, catalogue constitué au niveau « organisationnel », par l'ingénieur, à partir d'un critére d'efficience technique (les techniques qui délivrent le plus de biens physiques). Le changement technologique est alors identifié comme le choix par l'entrepreneur, parmi les techniques qui lui sont proposées, d'une technique qui n'était pas en vigueur. Si l'on souhaite abandonner cette vision, non satisfaisante, du progrés technique comme un choix à l'intérieur d'un catalogue de techniques, il ne faut plus séparer l'aspect économique stricto sensu, et l'aspect organisationnel, c'est-à-dire tenter d'endogénéiser le changement technique. La conception de Schumpeter est en effet une conception dans laquelle le changement économique et le changement institutionnel (ou organisationnel) sont inséparables. Nous

[1] Voir « Business Cycles », Chap 3, Volume 1, « The Theory of Innovation », p 87-102.

avons vu comment la distinction leaders/suiveurs est une modalité exemplaire des arrangements institutionnels ou organisationnels caractéristiques de l'approche autrichienne en général, et de celle de Schumpeter en particulier, du changement. Nous avons souligné en quoi certains exemples historiques que ce dernier donne dans « Business Cycles » sont trés significatifs : ceux-ci montrent que lorsqu'il y a changement économique, il y a changement dans le mode d'organisation, et que les deux types de changement sont étroitement liés ; il ne s'agit donc pas seulement d'un probléme d'efficience économique ou de sélection. ***Ainsi, ce qui fait l'originalité de la démarche de Schumpeter est qu'il montre qu'un changement économique (ou une innovation technologique) ne peut pas, si il (elle) est important(e), avoir lieu sans simultanément signifier un changement institutionnel ou organisationnel.*** C'est ici que se situe, selon nous, l'intérêt de l'interprétation quelque peu différente que l'on peut donner de Schumpeter par rapport à l'interprétation usuelle. D'ailleurs, Schumpeter appelle « *science de l'organisation* » (1908, p 133), la sociologie économique : selon cet auteur, ce que l'on appelle aujourd'hui « la théorie des organisations » est une théorie essentielle complémentaire de la théorie économique[1].

L'analogie biologique de la sélection naturelle, adoptée par Nelson et Winter (1982, auteurs dont le travail initial inspira une partie importante de l'évolutionnisme contemporain, n'offre pas un cadre réellement satisfaisant pour comprendre les processus d'innovation technologique, ceux-ci ne pouvant pas être considérés comme des processus totalement aléatoires. Dans la mesure où l'analyse des mécanismes d'émergence de nouveauté est essentielle pour appréhender ces processus, l'analyse schumpétérienne de la dynamique économique, à condition de relativiser son interprétation la plus courante dans le cadre de la théorie évolutionniste, permet de considérer que la mise en place d'une innovation n'est pas seulement une question d'efficacité économique ou de sélection. L'émergence de l'innovation suppose des transformations institutionnelles (ou

[1] « *Il faut noter […] que des économistes ont tenté de voir l'innovation exclusivement comme « innovation technique », réduisant ainsi considérablement la pensée originale de Schumpeter. Une tâche en sociologie économique serait en conséquence de prendre en compte aussi les autres formes d'innovations que Schumpeter avait à l'esprit, en particulier les innovations organisationnelles. Le processus de « destruction créatrice » se prête également à une analyse sociologique. [...] Il est clair que pour Schumpeter, la destruction créatrice est inhérente à la société capitaliste. Il y a un changement constant dans le capitalisme car de nouvelles firmes se créent en permanence. En conséquence, les anciennes firmes doivent toujours être sur la défensive. […] Ce « combat » s'exprime souvent dans le domaine politique, dans la mesure où les « anciennes » industries tentent d'obtenir une protection à l'égard des importations. Cette idée que des firmes utilisent la politique comme moyen de préserver leurs intérêts contre les concurrents a [...] été négligée aussi bien par les sociologues que par les économistes. Beaucoup d'autres hypothèses fertiles peuvent sans aucun doute être déduites de l'idée schumpétérienne de « destruction créatrice »* ». (R.Swedberg, 1989, p 519-520)

organisationnelles), dont la distinction leaders/suiveurs illustre les modalités dans le cadre général de l'analyse du changement par la tradition théorique autrichienne.

Si chez Nelson et Winter, on trouve également cette distinction, celle-ci est analysée comme purement économique. Pourtant, le phénomène de leadership industriel des entrepreneurs-innovateurs souligné par les deux auteurs[1] ne peut être séparé de sa signification sociologique : la dynamique entrepreneurriale et concurrentielle ne répond pas chez Schumpeter essentiellement à un processus économique de « sélection naturelle », mais à celui de l'émergence, contextualisée sociologiquement et historiquement, de leaders sociaux. En considérant l'innovateur comme un routinier, l'innovation (les activités de « search ») étant considérée comme étroitement dépendante des routines existantes (1982, p 129-130), l'interprétation de Nelson et Winter minimise la spécificité du comportement innovateur. Schumpeter nous enseigne, au contraire, que l'innovateur, à la différence de l'agent de l'économie du circuit, n'est pas routinier : l'innovation correspond à un comportement et à une rationalité particuliers.

Nous avons vu qu'en matière de rationalité, on peut considérer que le comportement des imitateurs répond à une rationalité moins intentionnelle et moins subjective que celle du comportement des innovateurs. En effet, cette rationalité imitatrice, caractérisant des actions inconscientes, définit une forme de routinisation. En mettant l'accent sur le concept de routine, et en privilégiant ainsi des comportements quasi-automatiques, les approches dans la continuité des travaux de Nelson et Winter (1982) n'offrent pas un cadre totalement satisfaisant pour la compréhension des comportements d'innovation. Est posée ici, plus généralement, l'une des questions importantes qui fait débat au sein de l'évolutionnisme contemporain, concernant le rôle et la place de l'intentionnalité des comportements dans l'explication du changement économique, et technologique en particulier.

5.2. Le rôle de l'intentionnalité dans le processus d'innovation

Les caractéristiques du comportement économique questionne la pertinence de l'analogie biologique de la sélection naturelle à laquelle fait référence une partie de la théorie économique évolutionniste moderne. Pour S.Metcalfe et P.P.Saviotti (1991, p 10), la différence fondamentale entre les domaines biologique et économique est que dans ce dernier

[1] « *Mais, comme l'a souligné Schumpeter, un aspect central de la dynamique de la concurrence est que certaines firmes s'efforcent volontairement d'être leaders dans les innovations technologiques, alors que d'autres essaient de suivre en imitant les succès des leaders* » (R.Nelson et S.Winter, 1982, p 275)

l'émergence de la variété, de la nouveauté, est intentionnelle (délibérée). Si l'on considère que l'économie évolutionniste moderne se veut être un lieu de convergence de différentes approches théoriques, celles-ci adoptent pourtant des types d'explication différents. En effet, J.Elster (1983)[1] distingue les explications causales, fonctionnelles et intentionnelles, chaque discipline adoptant principalement l'une d'entre elles : si la physique utilise un mode principalement causal d'explication, la biologie et les sciences sociales adoptent, respectivement, des explications fonctionnelles et intentionnelles[2]. ***En particulier, il faut considérer que l'évolution technique diffère de l'évolution biologique en ce que les changements n'y sont pas aléatoires mais dans une certaine mesure orientés. Ces changements sont ainsi « filtrés » par un mécanisme dans lequel l'intentionnalité humaine joue un rôle (J.Elster, 1983, p 12).***

Dans le cadre de la problématique de l'équilibre général, qui structure l'approche économique usuelle, cette idée d'intentionnalité est mal fondée car, du fait de l'analogie mécanique adoptée, le comportement individuel y est décrit comme un comportement de réponse passive dans un cadre de préférences données et de contraintes objectives. En utilisant une autre métaphore, l'évolutionnisme basé sur le concept de sélection tombe paradoxalement sous le même type de critique : il n'accorde pas toute sa place aux comportements intentionnels, délibérés, et plus généralement à la théorie de la décision. Comme le note G. Hodgson, « *la préservation de la notion de comportement délibéré est un problème pour ceux qui espèrent appliquer à la société la métaphore de l'évolution biologique.* » (1991, p 108). En effet, l'une des caractéristiques essentielles d'une approche darwinienne est qu'elle exclut la notion d'action délibérée de la part de l'unité de sélection (E.L.Khalil, 1996)[3]. B.Morgan (2001, p 157)[4] note : « *La grande idée de Charles Darwin était celle de la sélection naturelle. La synthèse moderne néodarwinienne développée à partir de la théorie de Darwin comporte deux propositions qui sont presque universellement admises : les variations génétiques sont aléatoires et la sélection naturelle est un processus non téléologique* ». ***Considérer l'intentionnalité des actions permet d'appréhender de manière plus satisfaisante***

---

[1] J.Elster (1983) : « Explaining Technical Change », Cambridge, Cambridge University Press, cité par S.Metcalfe et P.P.Saviotti (1991).

[2] L.Lachmann note : « *Les phénomènes d'action humaine, contrairement aux phénomènes de la nature, sont des manifestations de l'esprit humain. L'action fait sens pour l'agent. Nous sommes incapables de comprendre les phénomènes d'action humaine autrement que comme des manifestations de plans humains qui préexistent à l'action et qui, par la suite, guident toute action* » (1986, p 49).

[3] E.L.Khalil (1996) : « Friedrich Hayek's Darwinian Theory of Evolution of Institutions : Two Problems », *Austrian Economic Papers*, 35, Juin, p 183-201.

[4] B.Morgan (2001) : « The origins of successful economic organisations : a Darwinian explanation with room for self-organisation », dans J.Foster et S.Metcalfe (2001), p 152-159.

l'innovation en tant que création de connaissance et non comme l'émergence de signaux aléatoires, analogues à la mutation génétique, intentionnalité par laquelle l'agent économique est à même de pouvoir envisager un cadre d'activité alternatif, un autre horizon temporel : « *Des chercheurs dans le domaine de l'évolution sociale reconnaissent que les sociétés humaines sont caractérisées par une propriété émergente, totalement absente du domaine biologique, la présence de comportements conscients finalisés, partiellement guidés par des modèles mentaux du monde qui tentent d'anticiper le cours futur de l'environnement des individus.* » (G.Silverberg, 1988, p 539). ***Ainsi, cette idée d'intentionnalité ou de délibération, semble difficilement conciliable avec l'approche des choix routiniers de l'ouvrage de 1982 de Nelson et Winter :*** « *Le problème avec l'approche de la sélection naturelle est […] qu'elle prive les buts et les choix individuels de leur place au niveau final d'explication sociale* » (J.Gray, 1984, p 53)[1]. Si l'on souhaite saisir l'innovation en tant que véritable processus de création, il faut s'inscrire dans un cadre d'analyse qui prenne en compte le rôle des décisions conscientes des agents économiques. Les routines, sur lesquelles sont fondées les comportements des firmes dans l'analyse de Nelson et Winter (1982), analyse envisagée comme au fondement d'une approche évolutionniste « sélectionniste » caractéristique, ne permettent pas de décrire de façon satisfaisante le processus de décision lié à l'introduction d'une innovation, dans la mesure où dans le cadre d'analyse des deux auteurs, ces routines ne sont pas suffisamment spécifiées comme comportant de la « connaissance sociale », notion mise en évidence dans le cadre de notre examen du concept d'agent économique au sein de la tradition théorique autrichienne et à travers de laquelle il est possible de tenir davantage compte de la dynamique d'interactions sociales sous-jacente au processus d'innovation (5.2.1). De façon plus générale, si le concept de routine a une valeur heuristique dans la mesure où il permet de mettre l'accent sur le rôle des règles dans le comportement des firmes, il fait référence à des comportement essentiellement adaptatifs, incompatibles avec une analyse satisfaisante du processus d'innovation (5.2.2).

[1] J.Gray (1984) : « Hayek on Liberty », Oxford, Basil Blackwell.

5.2.1. Innovation et théorie de la décision

En mettant l'accent sur la « génétique organisationnelle » et sur la notion de branche industrielle[1], R.Nelson et S.Winter (1982) n'ont sans doute pas assez tenu compte de la théorie de la décision et des dynamiques d'interaction sociale. En effet, dans l'optique des auteurs autrichiens que nous avons examinée précédemment, la compréhension des mécanismes engendrant la nouveauté suppose de mettre l'accent sur les processus décisionnels des agents, le comportement innovateur reposant sur une volonté consciente.

Le recours à des analogies biologiques, caractéristique du travail initial de Nelson et Winter, revient à considérer qu'un principe exogène, tel que celui de la sélection naturelle, agit indépendamment des décisions conscientes et volontaires des agents. Le poids de ces décisions est ainsi fortement sous-estimé, alors que dans la tradition autrichienne les institutions émergent involontairement de comportements intentionnels. Selon R.Ege, « *une théorie qui suppose la soumission passive de l'individu à une loi toute puissante, la sélection naturelle, une problématique qui refuse toute pertinence théorique à la question de l'origine et du mode de production des variations, ne peuvent rendre compte que de la surface des phénomènes de changement technique et d'innovation* » (1993, op.cit, p 484). Plus explicitement, certains auteurs considèrent que R.Nelson et S.Winter n'ont pas une vision « délibérative » de la décision (J.Vromen, 1995, p 78, 79), B.Paulré considérant ainsi que « *la mise en relation des contenus importe plus que le processus de décision ; l'univers (de Nelson et Winter) relève d'une vision cybernétique ou du type de celle développée par Ashby plus qu'une vision systémique à la Simon ou à la Cyert et March, même s'il existe une filiation entre ces derniers et leur approche*» (1999, p13). Rappelons que l'origine du projet évolutionniste était de s'appuyer sur des hypothèses de rationalité limitée et ainsi de justifier les difficultés à maximiser dans un univers non stationnaire (R.Arena et N.Lazaric, 2003). Les doutes concernant le caractère simonien de la théorie évolutionniste se basent sur l'incompatibilité entre la conception de la décision de H.Simon, qui implique la formulation d'un processus de délibération, d'une volonté consciente, et l'approche de Nelson et Winter en termes de choix routiniers ou quasi-automatiques. Nous reviendrons plus loin sur d'autres aspects concernant ce concept de routine. Il s'agit de préciser à ce stade la chose suivante.

[1] En privilégiant le niveau de la « branche », Nelson et Winter (1982) adoptent, méthodologiquement, le concept statistique fishérien de « population » : « *Les modèles dans cet ouvrage conernent des « industries », c'est-à-dire des situations dans lesquelles un nombre de firmes largement similaires interagissent dans un contexte de marché caractérisé par des courbes de demande de produits et d'offre d'inputs* » (p 18). Nous montrerons plus

L'approche évolutionniste de l'innovation met l'accent sur l'importance de l'incertitude comme un trait toujours présent de l'activité innovatrice qui ne peut jamais être totalement éliminée[1]. Pour traiter de cette incertitude, Nelson et Winter ont développé le concept de routine. Pourtant, les routines elles-mêmes ne sont pas suffisantes pour expliquer le processus de décision quant à l'introduction d'une innovation. L'une des limites importantes ici de l'approche des deux auteurs est de ne pas assez spécifier le fait que chaque situation caractérisée par des routines comporte de la connaissance sociale. En effet, les routines expliquent le recours à des bases cognitives utilisées dans le processus décisionnel des firmes, en ce qu'elles cristallisent les connaissances accumulées, mais elles n'expliquent pas le développement logique de ce processus. Une décision reste à prendre : introduire ou non l'innovation (M.Crocco, 2003). La notion de « connaissance sociale », ou « connaissance collective », telle que nous l'avons spécifiée, peut être un outil pour comprendre ce processus de décision. Nous avons suggéré dans ce qui précède, que pour qu'une routine, entendue comme règle comportementale, soit établie, tous les agents imliqués par cette routine doivent avoir une compréhension commune de la situation dans laquelle cette routine spécifique s'applique. Dans quelle mesure alors la mobilisation de cette notion de connaissance sociale améliore-t-elle la description du processus de décision lié à l'introduction d'une innovation ? Nous avons montré que l'action suppose que l'individu ait un niveau de connaissance sociale, c'est-à-dire qu'il sache comment les autres individus agissent typiquement, ont des chances d'agir et comprenne ainsi leurs actions. C'est par l'interaction que cette connaissance sociale émerge. Dans une optique hayékienne, les individus connaissent (consciemment ou non) ce qu'ils font, et en agissant sur la base de cette connaissance, transmettent leur connaissance aux autres. En interagissant, les membres de groupes sociaux sont capables d'échanger leur connaissance et d'établir ainsi une compréhension commune de la réalité qu'ils partagent. Nous avons insisté sur le fait qu'il fallait comprendre cette connaissance sociale comme un phénomène émergent, c'est-à-dire qui ne peut être réduit à la somme des connaissances

---

loin les limites d'une théorie évolutionniste ayant ce caractère statistique (B.L.Horan, 1995), quant à sa capacité, en particulier, à prendre en compte réellement l'hétérogénéité des agents économiques.

[1] Il est admis que l'incertitude est une caractéristique importante du processus d'innovation qu'il n'est pas possible de réduire à un certain type de connaissance probabiliste [G.Dosi et M.Egidi (1991) : « Substantive and procedural uncertainty », *Journal of Evolutionary Economics*, vol 1, p 145-68 ; C.Freeman et L.Soete (199) : « The Economics of Industrial Innovation », London, Penguin]. Si l'on considère que l'incitation à l'introduction d'une nouvelle technologie est liée à l'inadéquation de l'ancienne technologie à résoudre des problèmes technologiques, d'un point de vue économique et/ou technique, rencontrés par les firmes, cette inadéquation crée de l'incertitude pour la firme en ce qu'elle doit chercher des alternatives que la firme ne connaît pas (M.Crocco, 2003).

individuelles : la connaissance sociale est conditionnée et repose sur la connaissance individuelle, mais on ne peut pas la déduire de la seconde. Pour le dire autrement, la connaissance sur laquelle se basent les agents économiques a deux composantes : la connaissance disponible pour chaque décisionnaire et celle partagée par chacun dans une communauté particulière qui émerge à travers leurs interactions, c'est-à-dire cette connaissance sociale, l'émergence de cette dernière supposant que les individus abdiquent en quelque sorte une partie de leur subjectivité. Nous avons montré que cette connaissance peut être vue comme un guide dans des situations où prévaut l'incertitude, incertitude inhérente donc à l'activité innovatrice. Dans de telles situations d'incertitude, quel que soit le degré qui lui est attaché, des conventions émergent et sont stables si seulement il y a une « connaissance sociale » qui permet aux agents économiques d'avoir une compréhension commune de la situation. On peut considérer que ces conventions sont d'autant plus stables que l'état de confiance envers elles est important ; état qui détermine, pour le dire autrement, le degré d'incertitude qui existe dans une situation spécifique.

Nous avons suggéré que l'imitation, lorsque le processus se généralise, permet de donner en quelque sorte un « poids social » à la nouvelle règle (à l'innovation), par lequel cette dernière peut s'imposer ; cette idée de « poids social » peut être alors une approximation de cet état de confiance dans la règle . M.Crocco (2003) souligne que si cette connaissance est collective (sociale), cela ne signifie pas pour autant qu'elle soit infaillible. Cet auteur propose alors l'idée d'une « incertitude collective », celle-ci faisant référence à des situations où l'incertitude affecte une communauté de manière similaire, mais pas identique. On peut alors considérer que le degré de cette incertitude collective est défini par ce que nous avons qualifié de « poids social ».

Nous voulons signifier qu'il y a un processus d'apprentissage inhérent à l'activité innovatrice : ce processus doit être appréhendé comme une activité « sociale », qui implique une interaction entre agents (B.Lundvall,1992)[1]. En effet, apprendre est un processus qui est difficilement réalisable individuellement sans une certaine interaction sociale : nous reviendrons plus explicitement sur ce processus d'apprentissage, mais soulignons ici de nouveau que c'est ce processus d'interaction qui tend à produire une compréhension mutuelle de la meilleure approche, pour les firmes, pour rechercher une alternative technologique : « *Comme des interactions tendent à s'accroître progressivement,*

[1] B.Lundvall (ed) (1992) *:* « National Innovation systems of information : Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning », London, Pinter.

une compréhension mutuelle de ce qui est la manière la plus adéquate de faire les choses émerge. Ce processus collectif engendre une information utile concernant les voies préférées d'action et permet aux agents de continuer à accomplir leurs activités courantes et futures » (R.Andradre, 1998, p 139, cité par M.Crocco, op.cit)[1]. Dit autrement, si pour Nelson et Winter (1982, p 129), « *[…] le fonctionnement des routines d'une organisation peut contribuer à l'émergence d'une innovation […]* », ***le concept de routine seul ne permet pas de saisir le processus décisionnel lié à la mise en place d'une innovation. Pour décrire ce processus, il faut considérer que les agents économiques impliqués dans l'activité innovatrice, du fait de l'incertitude liée à cette activité, peuvent agir et coordonner leurs décisions, dans la mesure où de leurs interactions émergent une base de connaissance collective (ou partagée), base qui offre un modèle d'action.***

Le processus d'innovation, appréhendé comme processus de création de connaissance, a une dimension « collective » dans le sens où il procéde d'une dynamique d'interactions sociales, que le cadre d'analyse proposé par Nelson et Winter (1982), par l'accent mis sur le concept de routine qui minimise le rôle des décisions conscientes des firmes, ne permet pas de saisir de façon satisfaisante. Plus généralement, si ce concept permet de mobiliser certains éléments analytiques tirés de l'examen de la tradition théorique autrichienne, il présente un certain nombre de limites.

5.2.2. A propos du concept de routine

En définissant les routines organisationnelles en tant que règles comportementales pour les firmes, R.Nelson et S.Winter (1982) renouent sur le plan méthodologique avec l'un des enseignements majeurs de la tradition théorique autrichienne : en particulier, la mobilisation du concept de routine permet de prendre en compte la nature en grande partie tacite de la connaissance productive (5.2.2.1). Mais les deux auteurs adoptent une approche pour le moins réductrice, dans la mesure où dans leur optique, le choix de règles comportementales par les firmes a un caractère quasi-automatique, optique qui ne permet pas de rendre compte de manière satisfaisante, du processus d'émergence de la nouveauté inhérent à l'activité innovatrice (5.2.2.2).

[1] R.Andrade (1998) : « Dynamics of conventions : a post-classical analysis », PhD Dissertation, Department of Economics, UCL, University of London, London.

5.2.2.1. Routines et connaissance tacite

Les firmes, dans le cadre d'analyse adopté par Nelson et Winter, sont supposées suivre des routines relativement stables, autonomes, qui agissent comme des règles comportementales : « *Notre terme général pour tous les modèles comportementaux réguliers et prévisibles des firmes est celui de « routines »* » (1982, p 14). Le concept de « routine organisationnelle » signifie que dans les organisations, la connaissance technologique, économique et organisationnelle, est systématisée en procédures répétées. Ce sont des règles qui sont générées à travers un processus d'apprentissage (learning by doing). Quand un événement exogène modifie une situation plus ou moins consolidée, les routines sont changées et un nouveau processus de sélection est amorcé. La structure interne des organisations repose sur des processus qui imitent des procédures et en développent des nouvelles. Quand la firme fait face à des problèmes déjà résolus, elle tend généralement à imiter des procédures qui se sont avérées efficaces ailleurs. Pourtant, si le problème est vraiment nouveau, il est nécessaire de mettre en place de nouvelles routines au moyen d'induction et de procédures heuristiques (ibid., p 17-18).

En soulignant le rôle des règles et des procédures d'apprentissage dans le comportement des agents économiques, cette optique renoue avec l'un des enseignements majeurs de la tradition théorique autrichienne. De la même façon que cet aspect avait été établi par rapport au cadre homogénéisant de l'approche économique courante, le reproche qui est fait ici par R.Nelson et S.Winter à la théorie « orthodoxe »[1] est la manière dont celle-ci pose les problèmes économiques (R.Arena et N.Lazaric, 2003). Cette critique concerne le catalogue des techniques : selon l'économie usuelle, au niveau microéconomique, l'ensemble des plans de production possibles, c'est-à-dire le catalogue des techniques productives, est donné (Nelson et Winter, 1982, p 4, 14, 60 et 61) ; à partir de là, les firmes sont supposées répondre instantanément et de façon spontanée aux changements environnementaux non anticipés. Mais selon R.Nelson et S.Winter, les firmes ne peuvent pas adapter rapidement leurs routines aux circonstances changeantes : leurs comportements reposent sur des procédures d'apprentissage, procédures à l'origine de la formation de routines, c'est-à-dire donc de règles comportementales.

En mettant l'accent sur les routines, Nelson et Winter ont eu également le mérite de prendre en compte le rôle joué par la connaissance tacite dans le fonctionnement des

[1] Le chapitre 3 de l'ouvrage de 1982 est intitulé : « *The Foundations of Contempory Orthodoxy* » (p 51).

organisations. Les deux auteurs renouent en cela avec une conception moins restrictive de la connaissance adoptée par les auteurs autrichiens étudiés.

En effet, il apparaît que pour analyser le changement technique, il faille mobiliser des approches qui tiennent compte de la dimension tacite de la connaissance productive (P.A.Mangolte, 1997). Les savoirs utilisés pour produire, commercialiser, gérer, ne sont ainsi qu'en partie exprimés ou exprimables sous forme « articulée ». Ils ont toujours en effet un caractère essentiellement pratique, étroitement lié à des actions spécifiques et des contextes particuliers ; la spécificité de la connaissance technique comme connaissance pratique, réside dans le fait qu'il s'agit plus en général de savoir-faire que de savoir proprement dit. ***Nous avons vu dans quelle mesure l'analyse hayékienne de la connaissance met particulièrement l'accent sur l'importance de ce savoir pratique, mobilisable en situation.*** Toute théorie de la production doit obligatoirement s'intéresser à cette dimension cognitive : « *Les compétences et les routines productives des entreprises s'enracinent en effet dans toute une connaissance sociale, un ensemble de savoirs accumulés au fil du temps, cristallisés dans des équipements, du savoir-faire individuel, des procédures établies, des règles techniques ou des structures organisationnelles. Cette connaissance est composée de « connaissances articulées » (et explicites) et de « connaissances tacites* » (P.A.Mangolte, op.cit, p 106). De ce point de vue, l'une des critiques faites par Nelson et Winter à la théorie économique « orthodoxe » est relative à l'utilisation de la fonction de production : « *La théorie néoclassique de la production repose sur une hypothèse de choix entre des technologies toutes spécifiées sous forme d'informations codifiées et parfaitement comparables entre elles* » (1982, p 106). On fait ainsi l'hypothèse que toute connaissance s'ancre physiquement dans le capital productif. Selon R.Nelson et S.Winter, parce que la connaissance productive a des aspects qualitatifs, l'outil des fonctions de production ne peut pas, par nature, prendre en compte la partie des connaissances non articulées qui sont cependant mobilisées à chaque instant dans les activités productives.

En mettant l'accent sur l'importance des règles et de l'apprentissage dans l'analyse du comportement des firmes, et en tenant compte de la dimension tacite de la connaissance productive, renouant ainsi avec une caractéristique essentielle de la tradition théorique autrichienne, l'approche évolutionniste dans la continuité du travail de Nelson et Winter (1982) est un cadre d'analyse du changement technique plus satisfaisant que le cadre homogénéisant de l'approche économique usuelle. Mais la place accordée aux routines en

limite, en particulier, la portée dans la compréhension des processus déclencheurs de nouveauté.

5.2.2.2. Routines et nouveauté

Dans le cadre d'analyse de Nelson et Winter (1982), les routines sont définies comme des règles comportementales relativement stables pour les firmes : comment alors envisager le renouvellement de telles règles, si celles-ci sont caractérisées par leur relative permanence, agissant comme des schèmes de régularités ou des « *cartes d'orientation* » selon l'expression de L.M.Lachmann (1971, p 188) ? La modification de l'environnement devrait conduire à un renouvellement des routines des firmes ; or, ces routines définissent des règles d'action pour ces mêmes firmes. En faisant référence à la dynamique des institutions chez Veblen, « *on se trouve alors ou bien confronté à un phénomène circulaire ou bien contraint d'introduire une rupture exogène* » (T.Corei, 1995, p 24)[1]. ***Les routines paraissent difficiles à intégrer dans une analyse explicative de l'émergence de la nouveauté dans la mesure où elles renvoient à des modalités comportementales liées aux seules expériences passées, difficilement compatibles avec les caractéristiques du comportement innovateur tel que nous l'avons spécifié***. Les modèles d'apprentissage développés à la suite de l'ouvrage de 1982 de Nelson et Winter, privilégient essentiellement la notion d'auto-renforcement : sont envisagés par conséquent, des modes d'ajustement des comportements tournés vers le passé et ainsi privilégiés des modes d'apprentissage adaptatif. Ce type d'apprentissage s'effectue par recombinaison sur la base de matériaux existant, des croyances et des erreurs. Cela ne correspond pas à la caractérisation de l'innovateur dans l'optique des auteurs autrichiens étudiés : celui-ci est avant tout décrit comme un créateur tourné vers le futur et non comme un agent qui se contente de tirer les leçons du passé.

Nous avons vu en particulier, dans l'optique de Schumpeter, comment dans l'économie du circuit, l'expérience et les habitudes héritées du passé dominent dans le processus de décision

[1] C'est en ce sens que N.Lazaric (2000) considère que chez Nelson et Winter (1982), les routines n'ont pas la réelle autonomie d'initier les changements et qu'elles ont en fait le même statut que les habitudes chez les auteurs institutionnalistes, s'adaptant graduellement selon la nature des contextes. En effet, dans l'optique de Th.Veblen, les habitudes (c'est à dire l'ensemble des règles de pensée et d'action) suivent une dynamique externe car elles s'ajustent, même si c'est avec un certain décalage, aux réalités matérielles. A propos de cet évolutionnisme de Th.Veblen, T.Corei (1995) note que « […] *la dynamique institutionnelle [la dynamique des habitudes] […] résulte plus d'une mise en cohérence progressive avec la réalité industrielle qu'une d'une rupture qualitative qui produirait de nouvelles institutions* » (p 26).

individuelle. Quand elle adoptent ce comportement « normal », les réponses des agents économiques à un choc ne sont pas créatrices mais automatiques : ceux-ci n'exploitent pas de nouvelles possibilités même si, comme le note Schumpeter, ils « *pourraient agir d'une autre façon* » (1935, p76). En reprenant cette thématique, J.Vromen note plus récemment: « *Cette conception « mécanique » diffère de la conception « délibérative » […] dans la mesure où la recherche d'un objectif satisfaisant est « tournée vers l'arrière » dans la première, alors qu'elle est « tournée vers l'avant » dans la seconde conception*». *Dans la conception « mécanique », ce sont les résultats réalisés qui comptent et non les résultats attendus (ou anticipés*) » (1995, p 79). En effet, toujours dans une optique schumpétérienne, une fois que le développement a pris place, les décisions individuelles ne sont plus prises dans un temps « *rétrospectif* » mais « *prospectif* » (A.Châteauneuf-Malclés, 2002, p 107). Par rapport au simple producteur, l'entrepreneur, l'innovateur, a justement la capacité à anticiper et à « se projeter » dans le futur. Au final, les modèles théoriques de Schumpeter décrivent deux différents « *appareils de réponses* » (1939, p 68, 72). La réponse des agents est soit construite sur des valeurs passées et modelées par l'expérience ou soit basée sur des valeurs futures anticipées qui n'ont pas encore été déterminées.

Nelson et Winter (1982) privilégient le premier type de réponse, car les routines, en tant que structures de comportements réguliers et prévisibles, conduisent à des schémas répétitifs d'activité : ces schémas sont des instruments interprétatifs pour les firmes, mais cette interprétation est basée essentiellement sur les expériences passées (C.Menard, 2004, p 100-101).

Si l'on admet que l'innovation est une activité créatrice, son explication suppose d'envisager des modes d'ajustement différenciés des firmes. Nous avons ainsi montré que des schémas sélectionnistes, basés étroitement sur des analogies biologiques, du moins en ce qui concerne les travaux initiaux de Nelson et Winter structurés autour du concept de routine, privilégient des modes d'ajustement adaptatifs des firmes, ce qui ne permet pas de saisir de façon satisfaisante les mécanismes d'émergence de la nouveauté. Le travail de réinterprétation analytique effectué dans les premières parties, nous autorise à considérer que l'appréhension de ces processus d'innovation en général suppose un cadre d'analyse qui permet l'étude des processus de décision, accordant une place plus importante à l'intentionnalité du comportement, et la prise en compte de dynamiques d'interactions sociales. Ces dernières sont le support de procédures d'apprentissage qui permettent la

mobilisation de connaissances, en particulier tacites, mobilisation qui s'avère décisive dans les processus de diffusion technologique. Cela est l'objet du dernier chapitre de notre étude

Chapitre 6 : La diffusion des innovations : un processus d'interactions sociales

Ce dernier chapitre se veut être simplement un chapitre illustratif, visant à montrer qu'un travail d'histoire de la pensée économique n'est pas seulement un travail purement spéculatif, mais peut aussi présenter un intérêt pour l'économiste moderne. Il s'agit de considérer un aspect particulier dans la littérature évolutionniste, et de montrer dans quelle mesure les éléments analytiques tirés de ce travail de réinterprétation, peuvent éclairer un certain nombre de problèmes. Mais évidemment, l'essentiel reste à faire dans une optique positive.

Ainsi, si l'on admet que le comportement des firmes ne répond pas exclusivement à des facteurs environnementaux externes, une « théorie évolutionniste de la firme » devient nécessaire qui conçoit celle-ci comme un lieu différencié de régulation (B.Paulré, 1999)[1]. En suivant B.Paulré, un tel niveau de régulation « autonome » est justifié dans une approche du changement centrée sur une dynamique des connaissances : « *Dans ce contexte, nous pouvons considérer que la frontière entre les activités régulées par le marché et les activités organisées a son origine dans la différence entre la continuité et la permanence des connaissances dans un système organisé d'un côté, la volatilité et la circulation des informations de l'autre. […] L'accumulation de connaissances et la coordination du changement, si elles mettent en jeu un partage ou une articulation de connaissances, ne peuvent se réaliser que dans des espaces ou des instances hors marché (entreprises, réseau et autres institutions)* » (1999, p 37).

Si l'on considère la firme comme assurant principalement cette régulation cognitive, la limite de la démarche « néo-darwinienne » de R.Nelson et S.Winter (1982), qui a inspiré une partie importante du courant évolutionniste actuel, est que cette régulation est essentiellement adaptative. Est posée dans ce cadre d'analyse, en particulier la question, que nous avons posée dans le chapitre précédent, de l'origine de la nouveauté. Dans une optique « sélectionniste », la réponse à cette question consiste à mobiliser l'idée d'une génése « aléatoire » de la nouveauté, la firme étant « *[…] presque le lieu « neutre » au sein*

[1] « *Poser le principe d'une différenciation entre un espace intérieur et un espace extérieur implique de reconnaître à l'entreprise la qualité de système ou de sous-système de l'environnement […]. La théorie de la firme a alors pour fonction de combler l'écart, épistémologique et empirique, entre les déterminants externes et les facteurs (internes) qui échappent à l'emprise directe de l'environnement* » (B.Paulré, 1999, p 13-43).

duquel se développent, par hasard, au gré des aléas des activités d'innovation, des compétences qui, si elles sont performantes, vont être quasi instantanément copiées » (ibid., p 41). ***Un autre axe de réponse, qui nous paraît plus satisfaisant, est donc de considérer que cette nouveauté a une origine particulière, endogène.***

Si l'on appréhende alors la firme comme un espace dans lequel sont réalisées des transformations cognitives, cela permet d'inscrire l'analyse de la diffusion technologique dans un cadre analytique fondé sur la connaissance (6.1). Un tel cadre montre les limites d'une approche purement « sélectionniste » à expliquer l'innovation à partir des comportements réels, hétérogènes, des firmes. La mobilisation du concept d'auto-organisation, sur lequel sont basées les approches les plus récentes du changement technologique, permet de dépasser certaines de ces limites. ***En adoptant ainsi une lecture plus « cognitive » de l'évolutionnisme,*** il est possible de montrer que la diffusion d'une innovation n'est pas un processus basé uniquement sur une logique d'efficience technique, caractéristique d'une approche privilégiant une sélection des techniques, mais répond en grande partie à une dynamique d'interactions sociales (6.2). Une telle dynamique signifie que la diffusion d'une innovation technologique repose sur des processus d'apprentissage liés à l'émergence spontanée d'une forme de connaissance « partagée » par les agents impliqués par cette innovation, connaissance offrant un schème de comportement dans un contexte d'incertitude inhérent à l'introduction d'une innovation. La prise en compte analytique de l'apprentissage permet de montrer le rôle de la proximité dans les choix technologiques, choix qui peuvent conduire, selon une procédure auto-organisationnelle, à l'adoption de technologies « sous optimales ».

6.1. La portée d'une approche fondée sur la connaissance

Une approche fondée sur la connaissance permet de lier davantage l'analyse du changement technologique, aux comportements réels des firmes et à leur rationalité, par rapport à une approche « sélectionniste » privilégiant des ruptures « exogènes ». La création et la diffusion d'une innovation est un processus dynamique dont l'un des ressorts essentiels est la diversité comportementale des firmes.

S'inscrire dans une optique de la connaissance, permet d'envisager analytiquement cette diversité dans la mesure où la connaissance, en reprenant J.Vromen (1995), est un objet dynamique actif, les agents étant toujours capables de découvrir des technologies, des façons de s'organiser et d'adopter de nouveaux modèles de comportement. A l'inverse, dans

l'optique « sélectionniste » de Nelson et Winter (1982), le principe d'évolution, du fait de sa nature statistique (et probabiliste), est défini indépendamment des comportements des firmes, ce qui interroge la réelle prise en compte, dans un tel cadre, de l'hétérogénéité des firmes (6.1.1). Les limites de schémas purement sélectionnistes suggérent d'examiner la place qu'il convient d'accorder aux approches en terme d'auto-organisation : le concept d'auto-organisation permet de poser l'endogénéité au centre de l'analyse, par la prise en compte des interactions des comportements et de leurs effets, en termes de mobilisation et de diffusion de connaissances (6.1.2).

6.1.1. Variété et théorie de la connaissance

Comme le notent J.Foster et S.Metcalfe (2001), dans des analyses fondées sur la connaissance, « *l'attribut crucial des agents économiques n'est pas la recherche rationnelle de l'efficience, mais plutôt la construction imaginaire du futur, c'est-à-dire de mondes économiques alternatifs* » (p 4-5)[1]. Un véritable processus d'innovation suppose en effet que les agents puissent modifier le cadre de leurs activités, d'où la possibilité d'envisager un autre type de comportement, une autre forme de rationalité, que celle généralement admise dans l'approche économique usuelle des comportements individuels. La connaissance en tant que « *capacité cognitive* » (D.Foray, 2000, p 9) permet donc de centrer l'analyse sur les comportements individuels, au travers de l'analyse des processus par lesquels les agents mobilisent cette ressource cognitive. Dans la même optique, si P.Dulbecco et P.Garrouste (2000), dans leur projet de construction d'une théorie autrichienne de la firme, soulignent le probléme posé par la vision réductrice la plus souvent adoptée par les auteurs autrichiens du rôle de l'entrepreneur dans la coordination des plans d'action, ils considèrent, en même temps, que la question de la coordination des plans de production doit être reconciliée avec celle de la coordination de la connaissance**.** L'une des raisons de cette « *tournure informationnelle et cognitive ..[est que]..la possibilité de capter l'information dans une situation d'incertitude ne résout pas le problème posé à l'entrepreneur* » (p 95). Les deux auteurs soulignent ce problème de coordination de la connaissance, en faisant référence à la tradition autrichienne, insistant sur la distinction faite par cette tradition entre l'information et la connaissance, distinction qui, pour les deux auteurs, rend essentielle, dans l'analyse du comportement des firmes, la capacité à traiter l'information.

[1] Voir B.Loasby (1999) : « Knowledge, Institutions and evolution in Economics », London, Routledge, cité par J.Foster et S.Metcalfe (2001)

En considérant que « […] *des firmes, face aux mêmes signaux du marché, répondent différemment, et d'autant plus si ces signaux sont relativement nouveaux* » (1982, p 276), Nelson et Winter font également référence à cette distinction entre ***l'information et la connaissance***, tentant d'établir l'hétérogénéité comportementale des firmes. En effet, le courant de l'évolutionnisme contemporain « […] *rassemble des analyses et des théories qui privilégient une approche dynamique du changement technique et qui reconnaissent le rôle central, dans cette dynamique, que jouent les facteurs d'hétérogénéité et les asymétries de comportement ou de situation* (B.Paulré, 1997 a, p 121-122). L'un des thèmes centraux de l'approche évolutionniste en général est la diversité de comportement et les conséquences de cette diversité en ce qui concerne la dynamique concurrentielle[1].

Ainsi, malgré leurs divergences, les auteurs évolutionnistes ont en commun une certaine méfiance à l'égard des dynamiques fondées sur l'équilibre (R.Arena et N.Lazaric, 2003). En particulier, ceux-ci considèrent qu'il est difficile d'interpréter les décisions des firmes en terme d'optimisation : « *Les règles de décision employées par les firmes forment un concept opérationnel de base aussi bien pour la théorie évolutionniste que nous proposons que pour l'orthodoxie contemporaine. Cependant, nous rejetons la notion de comportement de maximisation en tant que réponse à la question de savoir pourquoi des règles de décision sont ce qu'elle sont* » (Nelson et Winter, 1982, p 14). En effet, dans le cadre de l'économie « orthodoxe », les règles de décision des agents sont supposées être la conséquence d'un processus de maximisation. A l'inverse, en ce qui concerne l'hypothèse de maximisation des profits par exemple, Nelson et Winter (1982) lui substituent celle d'une évolution adaptative : les firmes s'adaptent et adoptent des comportements plus ou moins actifs pour résister à la pression sélective ; elles modifient leur taux de profit en fonction des normes requises dans leur voisinage. Dans le cadre de la théorie de l'équilibre général, l'hypothèse de maximisation du profit est liée à celle de l'agent représentatif. Par opposition, dans un cadre évolutionniste, dans la mesure où l'évolution repose sur la variété du comportement, cette hypothèse n'est pas pertinente : « *L'idée d'agents uniformes est exclue dés le départ. [...] Bien sûr, il est possible de définir statistiquement une notion de représentativité. Cependant, un tel comportement représentatif n'est pas la propriété d'un agent individuel ni n'est déterminé a*

[1] « *Dans une théorie évolutionniste telle que nous la développons, la nature du « problème économique » est fondamentalement différent de celui considéré en théorie orthodoxe contemporaine. Cette dernière suppose les ensembles de choix comme connus et donnés. [...] Bien que certains choix puissent être clairement plus mauvais que d'autres, il n'y a aucun choix qui soit clairement meilleur ex ante. Etant donnée cette hypothèse, on s'attend à voir une diversité comportementale des firmes dans la réalité.*» (Nelson et Winter, 1982, p 276).

priori : il est plutôt la conséquence du processus évolutionniste » (J.Foster et S.Metcalfe, 2001, p 9)[1].

Il nous faut pourtant poser ici la question de la représentativité. En effet, il apparaît que même dans cette perspective évolutionniste, se pose la prise en compte effective de l'hétérogénéité des agents économiques. Pour préciser cela, il est nécessaire d'examiner plus généralement, les limites du caractère statistique de certaines théories évolutionnistes (B.L.Horan, 1995). Dans le travail initial de Nelson et Winter (1982), basé sur l'analogie biologique de la sélection naturelle, la dynamique du changement est liée au renouvellement des firmes, et la modélisation retenue s'appuie sur la loi de Fisher. Selon cette modélisation, en longue période, la sélection naturelle est mise en œuvre, les firmes réalisant les coûts moyens significativement inférieurs à la moyenne de la population totale tendent à voir leur taille augmenter. La croissance des firmes est liée au taux de croissance moyen de l'industrie et à l'écart séparant le coût moyen des firmes dynamiques de celui des firmes passives qui rencontrent le plus de difficultés pour le réduire. Dans cette dynamique, un élément essentiel est donc la vitesse avec laquelle chaque groupe de firmes diminue son coût moyen, selon la nature du processus concurrentiel (R.Arena et N.Lazaric, 2003). Nous pouvons considérer que cette analyse a des caractéristiques statistiques[2]. Par définition d'abord, dans la mesure où elle mobilise des propriétés statistiques, telles que la moyenne ou la variance. L'approche des deux auteurs s'inscrit en effet, nous l'avons noté précédemment, dans le cadre de ces théories évolutionnistes qui, s'inspirant de la biologie et des travaux de R.A.Fisher[3], considèrent qu'il y a des propriétés statistiques telles que l'« aptitude moyenne » ou la « variance phénotypique totale » d'une population, qui permettent de comprendre le cours et les causes du changement. On peut admettre ainsi que dans le cadre d'analyse de Nelson et Winter (1982), les « routines » définissent des probabilités de survie, en ce qu'elles déterminent la chance

---

[1] Dans la même optique, S.Metcalfe (1992, p 46-47) note : « *L'un des plus importants [aspects de la théorie évolutionniste en général] est l'accent sur des populations d'entités qui diffèrent sur certains comportements et caractéristiques, mais en ayant suffisamment d'autres en commun pour être légitimement regroupées ensemble. Complètement étranger à cette perspective de population est la notion d'agent représentatif. Il y a plutôt une diversité de comportements représentée par une distribution appropriée de populations, distribution qui peut être décrite en termes de ses moments statistiques. L'argument évolutionniste cherche à donner un sens économique à cette diversité et à en identifier les mesures appropriées* » (« Variety, structure and change : an evolutionary perspective on the competitive process », *Revue d'économie industrielle*, 59, p 46-61).

[2] « *Le mécanisme de sélection [est], par nature, d'ordre statistique* » (P.Tort, 1996, p 652).

[3] « *Connaissant la composition génotypique d'une population, on peut introduire, comme l'a fait Fisher, la notion de valeur sélective moyenne, ce qui a conduit à caractériser le perfectionnement de l'adaptation d'une génération à l'autre par l'accroissement de cette valeur moyenne. On voit apparaître ici un traitement statistique et même probabiliste de la valeur sélective moyenne, considérée comme une variable aléatoire, traitement qui conduit Fisher à énoncer le « théorème fondamental de la sélection naturelle », suivant lequel l'accroissement de la valeur sélective moyenne d'une population d'une génération à l'autre est égale à la variance « additive » de cette variable* » (P.Tort, 1996, p 20).

moyenne qu'a une firme (ou une technologie) à s'imposer. On parvient alors à une forme de systématisation ou de généralisation, de « lois » (statistiques) gouvernant la (re)distribution de « génotypes » (de routines, dans le cas de Nelson et Winter) sur des marchés, résultant de forces sélectives. Certains auteurs soutiennent ainsi une autonomie de telles « lois statistiques », en ce qu'elles peuvent avoir un pouvoir explicatif indépendamment des agents individuels (pour nous les firmes) et de leurs caractéristiques. Or, en suivant B.L.Horan (1995), une théorie évolutionniste ayant un tel caractère statistique sacrifie en partie son projet explicatif (compris comme l'explication des causes du changement, explication qui suppose, dans le cadre de notre étude, de saisir l'hétérogénéité des comportements des firmes) au profit d'un objectif plus instrumental (prévoir, par exemple, l'évolution d'un secteur industriel ou d'un marché technologique)[1]. Chez Nelson et Winter (1982), le fait d'interpréter les « routines » en termes de propension probabiliste qu'ont les différentes firmes à survivre, est une reconnaissance de l'hétérogénéité des agents économiques, mais cette reconnaissance est atténuée, il nous semble, par l'adoption de cette optique « statistique » qui consiste à utiliser des variables statistiques (« coût moyen d'une branche » ; « taux de croissance moyen »), c'est-à-dire des sommations de grandeurs individuelles (les caractéristiques des firmes)[2]. Des méthodes statistiques ne sont pas inappropriées pour des phénomènes uniformes et dont le champ d'étude est en conséquence relativement homogène. Leur pertinence se pose face à la variabilité des phénomènes économiques, cette remarque valant d'ailleurs aussi pour les phénomènes biologiques[3]. Ainsi, ce n'est pas tant à ce niveau l'analogie biologique utilisée par certaines approches économiques évolutionnistes qui est en cause, mais un aspect des fondements méthodologiques de la biologie évolutionniste elle-même.

Au-delà de cette question de la réelle prise en compte de l'hétérogénéité des firmes, une approche purement « sélectionniste » de la concurrence ne permet pas de lier de façon satisfaisante les comportements des agents économiques à une dynamique de la

---

[1] « *[…]Nous montrerons comment l'approche évolutionniste de la concurrence partage une population donnée en groupes de firmes, et expliquerons comment ce partage change au fil du temps d'une manière prévisible* » (S.Metcalfe, 1992, op.cit, p 47).

[2] Dans l'optique biologique de Fisher, à laquelle se référent les deux auteurs, « *la population est conçue comme un ensemble statistique de gênes indépendants ; elle s'apparente à l'urne du statisticien* » (P.Tort, 1996, p 3168). Dans une urne, on a par définition des éléments « identiques », car « anonymes ».

[3] « *Il peut n'y avoir aucun avantage pour des physiciens de considérer les trajectoires individuelles, mais ce peut être un avantage pour des biologistes. On ne peut pas dire que la physique et la biologie se ressemblent point par point. […] Les molécules d'un gaz, des atomes, des particules physiques élémentaires, ne peuvent pas être considérés comme identiques, mais indifférenciables. […]* » (B.L.Horan, 1995, p 82).

connaissance, au travers de laquelle l'apprentissage peut être intégré dans l'analyse du changement technologique. Nous préciserons plus loin la forme d'apprentissage envisagée. Dans l'optique sélectionniste de Nelson et Winter (1982), le critère de sélection, dicté par le système économique, est défini indépendamment des décisions des agents. Comparativement, chez les auteurs autrichiens étudiés, la concurrence est avant tout conçue comme « *un processus de découverte* » (Hayek, 1946, 1978)[1] : les agents économiques sont supposés pouvoir modifier, par leurs interactions, leur connaissance ; ainsi, certains agents vont pouvoir changer le cadre de leurs activités, en se situant en particulier dans un autre horizon temporel. De façon plus générale, les auteurs évolutionnistes et autrichiens, partant de la même insatisfaction envers les modèles basés sur l'équilibre pour traiter du processus d'ajustement des agents aux données économiques, adoptent une vision dynamique de la concurrence, en y intégrant la contrainte d'incertitude : en effet, comme le soulignent J.Foster et S.Metcalfe (2001), « *il est beaucoup plus productif de s'interroger sur comment l'ignorance est dépassée, que de faire l'hypothèse d'une prévision parfaite comme étant la base du raisonnement économique* » (p 12). Pourtant, en reprenant P.Solal (1997), ils n'en donnent pas le même contenu, l'approche autrichienne mettant davantage l'accent sur le rôle des comportements des agents économiques. Dans une optique de sélection (d'élimination), « *prendre en compte l'incertitude est un moyen de dire que l'environnement décide à la place des agents* » (P.Solal, 1997, p 681). Ainsi, l'analogie de la « sélection naturelle » permet d'éviter la question de savoir comment les agents améliorent leur connaissance pour coordonner leurs activités : « *On dérive donc bien d'une théorie comportementale à une théorie fonctionnaliste. La façon dont les choix temporels des agents activent la concurrence en infligeant des limites aux investissements des firmes n'est plus nécessaire [...]. En d'autres termes, le processus de sélection est indépendant des comportements sur lesquels il intervient* » (ibid., p 681-682). Dans l'optique des auteurs autrichiens étudiés, on s'inscrit, au contraire de cette théorie fonctionnaliste, dans une théorie plus comportementale : en effet, on met l'accent sur le fait que les agents, par leurs interactions, acquièrent de la connaissance, ce qui favorise la coordination de leurs actions. Si dans une optique de « sélection », la question est essentiellement de savoir comment les agents ont été coordonnés ex-post, il y a la volonté, dans le cadre autrichien, d'analyser comment se fait la coordination, en étudiant fondamentalement comment les agents économiques arrivent à atténuer leur ignorance

[1] « *[La concurrence] est toujours un voyage d'exploration dans l'inconnu, une tentative pour découvrir de nouvelles manières de faire mieux les choses qu'elles n'ont été faites auparavant* » (F.Hayek [1946], p 101, cité par P.Solal, 1997, p 675).

(P.Solal, op.cit). Rappelons que l'innovation est un moyen de lutter contre l'ignorance et l'incertitude, moyen par lequel les agents économiques recherchent en quelque sorte une sécurité propre. Ainsi, dans une optique schumpétérienne, à la différence des imitateurs, les leaders n'acceptent pas de se conformer aux règles prédominantes, mais en se situant dans un autre horizon temporel, en inventent de nouvelles pour atteindre de nouveaux objectifs. ***Cette différence renvoie aux processus cognitifs des agents qu'il est nécessaire de prendre en compte pour une analyse plus satisfaisante de la dynamique économique en général, et de l'innovation technologique en particulier, centrée sur la connaissance et les comportements individuels.***

Nous pouvons revenir sur certains aspects de l'analyse schumpétérienne de la dynamique économique qui font référence à de tels processus interprétatifs. Selon J.Schumpeter (1939, p 99), note A.Châteauneuf-Malclés (2002), afin que les firmes élaborent leurs choix, elles doivent définir, consciemment ou inconsciemment, l' « horizon » des actions économiques, c'est-à-dire la gamme d'options à leur disposition qui, en retour, dépendent du degré auquel elles sont ouvertes aux nouvelles possibilités productives. Les différences dans l'horizon entre les firmes déterminent deux types de réponse à un choc. Plus spécifiquement, chaque cadre théorique définit différentes manières d'intégrer le temps dans le processus de décision économique : dans l'économie du circuit, les décisions sont prises sur la base de la mémoire, la synthèse de l'expérience, alors que dans une situation de développement, ce qui compte est l'anticipation, c'est à dire le futur. ***En s'intéressant à l'apprentissage, D.Foray (2000) mobilise cette grille de lecture. En effet, cet auteur distingue deux types d'apprentissage (p 40-41) : l'apprentissage de nature routinière et l'apprentissage qui consiste à réaliser des expériences, ses expériences permettant d'engendrer de nouvelles options, de la variété. D.Foray considère que l'émergence d'une économie fondée sur la connaissance est étroitement liée à la possibilité de passer de la première forme d'apprentissage à la seconde :*** « *En effet, tant qu'une activité reste fondamentalement basée sur des processus d'apprentissage qui sont des procédures d'adaptation routinière et qui ne laissent pas de place à la programmation délibérée d'expériences pendant l'activité économique, la dichotomie reste grande entre ceux qui produisent délibérément de la connaissance et ceux qui l'utilisent et l'exploitent. Lorsqu'une activité passe à des formes d'apprentissage supérieures, où l'individu peut programmer des expériences et en retirer des résultats, la production de la connaissance devient beaucoup plus collectivement distribuée* » (p 41).

En évoquant l'« invention collective » (p 43), ce même auteur explique que l'innovation a une nature collective, fondée sur la diffusion et à la réutilisation des connaissances, divisées et dispersées, au sein d'une population de firmes. Mais ce processus « collectif » de création de connaissances *« […] n'est pas coordonné par un accord ou une institution centrale, mais il est relativement spontané »* (p 44). Ce processus endogène d'acquisition de connaissances est en effet basé sur les interactions des comportements. En s'inscrivant dans cette perspective, les approches en terme d'auto-organisation peuvent éclairer la dynamique du changement technique, en mettant l'accent dans cette dynamique, sur le rôle des décisions des agents et de leurs effets. ***Le recours à l'auto-organisation permet de donner une dimension cognitive à l'évolutionnisme, mais dans une orientation, disons plus compléte que celle adoptée par Nelson et Winter (1982), puisque cette dernière, à travers le concept de routine, privilégie dans l'analyse des comportements des firmes, les processus interprétatifs basés sur le « passé ». En mobilisant un autre type de temporalité, il est possible d'envisager des processus cognitifs de « découverte » dont émerge la variété, processus dont la prise en compte est nécessaire à une compréhension plus satisfaisante du changement technique.***

Si l'on admet que cette compréhension suppose en particulier de mobiliser un concept pertinent de connaissance, l'intérêt d'une approche en terme d'auto-organisation est d'une part de permettre de mieux spécifier le type de connaissance à prendre en compte pour analyser les processus d'innovation et d'autre part, de mettre l'accent sur le rôle de l'interaction sociale dans la production de cette connaissance.

En effet, une telle approche conduit à s'interroger sur la production et la diffusion de la connaissance utile sur le plan pratique. S'il faut alors distinguer différents types de connaissance, la distinction connaissance tacite/connaissance articulée n'est qu'un élément de cette distinction (J.Foster et S.Metcalfe, 2001) ; il s'agit également de ne pas mettre exclusivement l'accent, en ce qui concerne les processus d'innovation, sur la connaissance formelle (scientifique ou technique). Certains études du changement technique tendent en effet à attirer l'attention sur l'importance d'une connaissance moins formelle, tenant par exemple à l'organisation ou à la demande du marché (Foster et Metcalfe, op.cit). Ces types de connaissance sont « contextualisés » et sont sujets à réfutation ou à confirmation sur la base d'un processus d'essais-erreurs, mais ils ne constituent pas de la connaissance formelle, théorique. ***Nous avons vu que Hayek, en particulier, met l'accent sur l'importance, dans l'atteinte des objectifs poursuivis, de tout un savoir empirique de la pratique.***

Si la nature de la connaissance est importante, le caractère endogène de son accumulation l'est également : la compréhension du processus d'innovation nécessite alors la prise en compte de

phénomènes d'interactions sociales par lesquels de la connaissance est acquise. L'optique dans laquelle s'inscrivent R.Nelson et S.Winter (1982), par sa référence à la biologie, permet difficilement d'appréhender les effets de l'interaction sociale. En effet, le processus de sélection naturelle, en tant que processus d'élimination, accentue l'aspect concurrentiel par rapport à la dimension « coopérative » ou « interactive » des comportements, à l'inverse de l'auto-organisation : « *Quand nous abandonnons les analogies biologiques au profit de l'approche « auto-organisationnelle », nous ne nous intéressons plus aux minuscules détails de la sélection, mais à la tendance endogène de l'acquisition de connaissances et des savoir-faire dans l'interaction, permettant aux organismes de croître et de se complexifier* » (J.Foster, 1997, p 444).

Si l'on considère que l'auto-organisation est un mécanisme évolutif centré sur une dynamique endogène de la connaissance, il s'agit de questionner davantage la place qu'il convient d'accorder à une telle approche dans l'étude du changement technique.

6.1.2. Le recours au concept d'auto-organisation

Il n'existe pas véritablement une théorie unique et achevée de l'auto-organisation, mais plutôt un ensemble de contributions relevant de domaines variés : la biologie avec H.Atlan, H.Maturana et F.Varela, la physique avec I.Progogine et I.Stengers[1] ou encore la systémique. L'auto-organisation peut se définir comme « *la capacité d'un système à faire émerger des processus locaux, une structure globale, qui s'avère ainsi ni imposée autoritairement par une instance supérieure ni élaborée délibérément par les éléments de base* » (B.Walliser, 1988, cité par B.Paulré, 1997 a, p 123)[2]. Ainsi définie, l'intérêt que peut avoir l'auto-organisation a été lié, dans ce qui précède, aux limites de la référence biologique d'une partie importante de l'évolutionnisme contemporain. Pourtant, il nous faut éclairer davantage le rôle qu'il convient d'attribuer à une telle approche en terme d'auto-organisation pour l'étude du changement technologique.

---

[1] Un système auto-organisé, au sens de Prigogine-Stengers (1988), doit présenter les trois caractéristiques minimales suivantes : (1) l'idée d'un temps irréversible, rompant ainsi avec l'hypothèse néoclassique atemporelle où le temps n'engendre aucune contrainte spécifique, (2) la présence d'incertitude, d'aléas, d'événements qui auraient pu ne pas se produire et (3) qui sont porteurs de sens dans la mesure où leur occurrence est susceptible de transformer la direction de l'évolution du système

[2] B.Walliser (1988) : « Systémique et économie », *Revue Internationale de Systémique*, 2 (3), p 245-260

Les débats en biologie évolutionniste, et les enjeux analytiques posés concernant les rapports entre la sélection naturelle et l'auto-organisation, ont pénétré la théorie économique évolutionnsite.

Le concept d'auto-organisation n'a été que progressivement reconnu en biologie évolutionniste. En effet, si l'approche auto-organisationnelle dans l'évolution biologique n'est pas nouvelle, elle fut le plus souvent ignorée, rappelle J.Foster (2000), par le courant néodarwinien hostile à toute forme de « développementalisme »[1]. Ce n'est qu'au cours des années 1990, en suivant toujours J.Foster (2000), que l'auto-organisation fût progressivement intégrée dans les débats au sein de la biologie évolutionniste : « *L'auto-organisation est véritablement née quand les thermodynamiciens commencèrent à s'intéresser à des systèmes ouverts se maintenant eux-mêmes loin d'un équilibre thermodynamique, à travers l'ingestion d'énergie nouvelle. […]. Des biologistes furent amenés à comprendre que l'auto-organisation est plus que simplement un processus énergétique dans le domaine biologique ; il implique l'acquisition et le traitement de l'information qui produit la nouveauté et la variété sur laquelle agit la sélection naturelle* » (p 316).

Une étape décisive est due à la biologie moléculaire qui a changé la façon de penser le rôle des gènes. Ceux-ci ne sont plus compris comme des invariants. Ce faisant, l'explication des mécanismes de l'évolution se place dans le sujet plus que dans la pression de la sélection venue du milieu, ce qui laisse en retrait l'explication par la seule sélection naturelle. En conséquence, l'attention se porte aujourd'hui sur l'application à la génétique, des théories de l'information qui repensent les concepts d'organisation et de complexité. Ces concepts mènent à une définition du vivant grâce donc au concept d'auto-organisation qui explique comment les fluctuations internes à un système augmentent sa quantité d'information tout en la diminuant par l'accumulation d'erreurs. Quand le système subit des perturbations aléatoires et que sa capacité d'auto-organisation est suffisante, au lieu d'être détruit, il réagit en se complexifiant[2]. Cette réorganisation engendre des propriétés nouvelles, non prévisibles. Cela équivaut à une auto-création de signification et implique une certaine quantité d'indétermination (J.Foster, 2000).

---

[1] « *Aucun modèle évolutif ne peut faire l'économie d'une hypothèse concernant l'impact des processus de développement sur le fonctionnement des mécanismes sélectifs : c'est au cours du développement, fût-ce très précocement, que se produit l'interaction entre allèles ; c'est au cours du développement aussi que se produit l'interaction avec l'environnement. Si cette préoccupation est plus récente peut être, un nombre croissant d'auteurs s'intéressent aujourd'hui aux relations entre évolution et développement. A fortiori, il semble pertinent de s'en occuper lorsque l'on s'intéresse plus particulièrement au comportement* » (P.Tort, 1996, p 651).

[2] « *Selon les pionniers de la recherche sur l'auto-organisation, on dit qu'un système est auto-organisateur, s'il modifie sa structure de base en fonction de son expérience et de l'environnement* » (B.Paulré, 1997 a, p 123)

L'auto-organisation est donc aujourd'hui envisagée, en biologie évolutionniste, selon une conception qui permet de concevoir que les organismes ne se contentent pas d'exhiber « passivement » des aptitudes, plus ou moins favorables, à la sélection naturelle, mais ont la capacité, en se complexifiant, d'engendrer, de façon imprévisible, des propriétés nouvelles. Cette conception découle de l'application des théories de l'information à la génétique : les fluctuations internes à un système accroissent les informations disponibles, accroissement qui favorise l'émergence de nouveauté ; cette dernière a pour effet de réduire le poids de la contrainte de l'environnement en tant que mécanisme sélectif.

Les idées économiques et biologiques ont été inextricablement liées. Examinons certaines dimensions des débats que l'auto-organisation et la sélection soulèvent dans le champ de la théorie évolutionniste.

Si l'on admet que le concept d'auto-organisation, dont nous avons examiné brièvement le statut par rapport à celui de « sélection naturelle » au sein de la biologie évolutionniste, peut présenter une utilité méthodologique pour l'analyse économique, on peut considérer qu'il existe plusieurs dimensions dans le débat concernant les rapports entre la sélection et l'auto-organisation, au sein de l'économie évolutionniste. Le débat porte en autres sur les questionnements suivants. Dans quelle mesure l'auto-organisation est-elle une alternative aux analogies biologiques basées sur la sélection naturelle ? L'auto-organisation est-elle envisageable dans des schémas d'évolution darwiniens ? En quoi les approches en termes d'auto-organisation et de sélection sont-elles complémentaires ? Entre ces deux mécanismes d'évolution, l'un est-il premier ? Les schémas d'auto-organisation impliquent-ils eux-mêmes une forme de sélection ? Les discussions en économie semblent s'organiser autour des arguments suivants qui présentent des recoupements.

Un premier type d'arguments, dont certains ont été étayés dans notre étude, consiste à soutenir que le champ d'étude qu'est l'économie est mal saisi, mal expliqué par des analogies biologiques (sélectionnistes) : les systèmes socio-économiques seraient ainsi caractérisés par l'intentionnalité des actions[1] et l'aspect éventuellement coopératif des comportements, à l'inverse de la biologie, domaine où régnerait la seule compétition. Un second type d'arguments interroge le contenu même du darwinisme : en effet, selon la définition retenue

[1] Sur l'idée que des théories néodarwiniennes de l'évolution excluent le comportement délibéré qui est caractéristique de l'action humaine dans la sphère économique, voir par exemple : E.Penrose (1952) [« Biological analogies in the theory of the firm », *American Economic Review* 42 (4), p 804-819], M.Ruth (1996)[« Evolutionary economics at the crossroads of biology and physics », *Journal of Social and Evolutionary*

de l'approche darwinienne, l'auto-organisation pourra être considérée comme plus ou moins proche des schémas sélectionnistes. Un dernier type d'arguments tient à la hiérarchie entre les deux principes d'évolution : certains auteurs considèrent que l'auto-organisation fournit un cadre d'analyse plus général que la sélection.

La pertinence et la portée d'une approche en terme d'auto-organisation sont en effet le plus souvent posées, dans les débats, par rapport aux limites des approches darwiniennes de la sélection naturelle. Les discussions conduisent souvent à questionner la définition même du darwinisme[1]: en effet, selon la définition retenue, l'auto-organisation sera plus ou moins présentée comme une réelle alternative au schéma darwinien. ***Certains auteurs soutiennent ainsi, contrairement à ce que nous avons suggéré, que le darwinisme traite d'un changement endogène.*** Ainsi, M.Kelm (1997)[2] considère que « *dans la mesure où la théorie darwinienne est sans doute la théorie scientifique la plus convaincante du changement endogène, il ne serait pas trop surprenant que la théorie schumpétérienne de l'évolution économique ait plus d'éléments en commun avec elle* » (p 107, cité par J.Foster, 2000). ***J.Foster (2000) réaffirme, au contraire, que la théorie darwinienne ne traite pas d'un tel changement endogène*** : « *Elle traite de résultats en terme d'équilibre de processus de sélection concurrentielle non spécifiés qui tiennent d'une dynamique de déséquilibre, étant donné des chocs environnementaux exogènes qui perturbent un équilibre écologique donné* » (p 319), l'auteur faisant référence, par exemple, à M.Ruse (1982)[3]. Pour Foster, l'erreur de Kelm est de confondre déséquilibre et non équilibre[4], c'est-à-dire absence d'équilibre : « [...] *Déséquilibre implique équilibre et alors, des forces déséquilibrantes doivent venir de l'extérieur, car si c'est de l'intérieur, il ne peut y avoir aucun équilibre, un état de non équilibre doit prévaloir* » (J.Foster, op.cit, p 321). ***La théorie darwinienne de la sélection naturelle adopterait ainsi, en suivant J.Foster, l'analogie newtonienne de l'équilibre***. Le développement y est alors décrit en tant que déséquilibre, et non pas en tant que processus émergeant avec un résultat inconnu. De telles études sont souvent labellisées « néo-

---

Systems 19 (2), p 125-144], A.Rosenberg (2000) [« Darwinism in philosophy,social science and policy, Cambridge University Press, Cambridge], cités par G.M.Hodgson (2002).

[1] Ainsi, G.Hodgson en retient une définition pour le moins large : « *Le darwinisme n' inclut pas seulement des théories spécifiques qui expliquent des mécanismes biologiques particuliers, mais aussi une théorie générale qui s'applique à tout système ouvert, complexe et évolutif, où il y a de l'héritage, de la variation et de la sélection, avec des différences possibles dans les mécanismes impliqués* » (2003, p 370).

[2] M.Kelm (1997) : « Schumpeter's theory of economic evolution : a Darwinian interpretation », *Journal of Evolutionary Economics* 7, p 97-130.

[3] M.Ruse (1982) : « Time in the evolutionary process », *Studium generale* 23, p 266-272.

[4] « *Mais même si une telle tendance équilibrante peut être supposée exister, elle est en réalité constamment bouleversée par des forces déséquilibrantes, qui proviennent de l'intérieur du système économique* » (M.Kelm, op.cit, p 105, cité par J.Foster, 2000).

schumpétériennes », malgré la pensée « auto-organisationnelle » de Schumpeter. On ne peut soutenir, en suivant toujours Foster, un cadre d'équilibre analytique que si l'émergence de la nouveauté est considérée comme un processus exogène. ***C'est cette exogénèité qui fait que dans le darwinisme, il y a un lien causal entre sélection et génération de variété (J.Foster, 2000).*** Ainsi, P.Tort, pour revenir à la biologie, considère que le modèle « classique » darwinien peut être qualifié de « *modèle biphasique* » (1996, p 648), en ce qu'il distingue strictement les deux étapes de la mutation et de la sélection : « *La mutation crée aveuglément une variation ; la sélection trie parmi les variantes celles qui sont adaptées à l'environnement. Par là même, [ce modèle] radicalise l'opposition entre mécanismes « instructifs » selon lesquels des caractères de l'environnement canalisent la variation, et mécanismes « sélectifs » selon lesquels l'environnement n'intervient que par élimination des variantes moins bien adaptées* » (ibid., p 648). Nous avons noté en effet que dans la perspective néodarwinienne « sélectionniste » de Nelson et Winter (1982), on traite les processus d'innovation comme des mutations aléatoires et combine ces mutations à un processus déterministe de sélection ; les innovations créent de la variété, les processus de marché évaluent cette variété et la traduisent en rentabilité différentielle, et la dynamique concurrentielle traduit cette dernière en croissance différentielle. Dans cette optique, en reprenant les termes de P.Tort (1996) concernant le domaine biologique, ***l'environnement a un rôle plus sélectif qu'instructif*** : « *C'est ainsi que se trouve parfois taxé de « **mécanisme darwinien** », quel que soit le champ où il s'applique, tout processus analogue [donnant ce rôle sélectif à l'environnement] […] Son utilisation est largement répandue, et sans doute à juste titre lorsqu'il s'agit de rendre compte de nombreux changements microévolutifs et, surtout peut être, de la stabilisation d'une performance à un niveau proche d'une certaine optimalité (**sélection normalisante**[1])*» (ibid., p 658). Ce « mécanisme darwinien » n'agit pas dans le système économique, si l'on considère que dans le système économique, l'émergence de la nouveauté est y endogène et spontanée : « *Ce fait brise le lien causal darwinien [entre sélection et génération de variété]. […] Quand ce lien est rompu, la sélection concurrentielle devient secondaire dans l'évolution économique, le premier moteur de l'évolution est la génération de variété. On ne peut soutenir des cadres d'équilibre/déséquilibre analytiques si l'on accepte que de l'innovation au niveau individuel conduit, à travers des arrangements organisationnels, à plus de variété et une complexité croissante, modifiant alors l'unité de*

[1] Dans le cadre de notre étude sur le changement technique, cette « sélection normalisante » a pour effet de conduire à un processus, nous l'avons vu, d'uniformisation technologique, ou du moins de réduction de la variété technologique.

sélection. [...]La crainte de la concurrence est elle-même une incitation à l'innovation, alors la tendance vers un état stationnaire affecte l'état stationnaire lui-même et nous avons alors un processus non équilibrant. » (J.Foster, 2000, p 325-326).

Une critique qui nous paraît alors importante consiste à dire que les auteurs qui parlent de sélection oublient souvent que la sélection évolutionnaire (darwinienne) présuppose l'auto-organisation. Il est difficile d'imaginer des mécanismes de sélection s'en tenir compte du fait que cette sélection porte sur des systèmes auto-organisés : la sélection n'est pas suffisante car elle suppose de l'auto-organisation. Si l'on revient au domaine biologique, il semble clair que l'auto-organisation et la sélection sont plutôt complémentaires : on ne possède pas un système vraiment complet si l'on ne prend pas en compte les deux processus[1]. En effet, l'affirmation contraire serait de dire : l'auto-organisation n'introduit que des contraintes supplémentaires, donc un principe de sélection supplémentaire, ou bien, hypothèse inverse, un mécanisme d'auto-organisation est un mécanisme de construction de processus en boucle qui s'auto-entretiennent, et donc cela n'a rien à voir avec la sélection. Mais, si l'on regarde précisément ce qu'est la sélection, ce n'est pas seulement de la sélection : c'est de la sélection via de la reproduction[2]. La reproduction est l'un des mécanismes nécessaires à la sélection : dans quelles conditions un organisme a-t-il plus de chances qu'un autre de se reproduire ?

Ainsi, on peut dire à la fois qu'il n'y a pas de sélection sans auto-organisation (car se reproduire sans auto-organisation paraît difficile) et qu'inversement, une auto-organisation qui ne s'intéresserait pas au processus de reproduction, et aux relations avec les autres systèmes auto-organisés qui l'environnent, aurait une portée limitée. Il n'est donc pas possible de penser la sélection sans l'auto-organisation (car elle exige la reproduction) et inversement. Biologiquement, toutes les auto-organisations d'organismes vivants vont de pair avec la sélection, et c'est là une condition nécessaire à la sélection : ainsi dans le néodarwinisme, on a besoin de mutation et de reproduction ; cette théorie suppose une capacité de reproduction, qui suppose de l'auto-organisation. On peut préciser qu'en biologie, l'auto-organisation est « première » dans le sens où il faut d'abord de l'auto-organisation pour qu'il y ait ensuite sélection. Ce n'est pas la sélection qui peut créer l'auto-organisation : « *La sélection a*

---

[1] Si l'on peut admettre que la sélection est plus générale que l'auto-organisation, en ce qu'elle exprime simplement une relation d'ordre (qui l'emporte sur qui ?), on ne peut pas dire qu'elle soit première.

[2] Ce n'est pas seulement la sélection qui crée une cellule : il faut des processus qui s'enchaînent de manière correcte, etc..

façonné, mais n'était pas obligée d'inventer la cohérence de l'ontogénie » (S.Kauffman, 1993, p 410).

Si le débat reste évidemment ouvert quant à savoir si les approches en terme d'auto-organisation peuvent fournir un cadre alternatif aux analogies biologiques, « *elles présentent l'intérêt de nous permettre de concevoir des explications des changements et de la production de structures nouvelles à partir des interactions associant l'organisme étudié et son environnement* » (B.Paulré,1997 a, p 133). En effet, dans l'optique que nous avons adoptée, l'un des intérêts de l'auto-organisation, au-delà des débats qu'elle suscite, est qu'elle permet une dynamique fondée sur la connaissance, dynamique qui potentiellement peut permettre de mieux comprendre l'émergence de la nouveauté, compréhension nécessaire pour saisir la nature des processus dynamiques d'innovation : « *Dans une perspective d'auto-organisation, les systèmes fondés sur la connaissance sont auto-catalytiques : la connaissance se nourrit elle-même et engendre plus de connaissances, d'une façon absolument imprévisible*. » (J.Foster et S.Metcalfe, 2001, p 5-6).

En témoignent les tentatives récentes de développer une variante spécifiquement économique de l'auto-organisation. Il s'agit d'envisager une auto-organisation spécifiquement économique, si l'on admet que cette dernière diffère sur des points importants de ce qui est aujourd'hui compris comme l'auto-organisation biologique. Ainsi, comme le note S.Metcalfe (1998), si la sélection concurrentielle est un principe général, avec des caractéristiques différentes dans le domaine économique et la biologie, il en est de même pour l'auto-organisation. Nous avons vu que cet auteur souligne par exemple l'importance plus grande de l'accumulation et de la diffusion de la connaissance dans le cas économique par rapport à la biologie. De plus, selon J.Foster (2000), si en biologie le développement (fonctionnel) et l'évolution (adaptative) sont analysés comme des processus distincts, ils ne le sont pas dans le domaine économique : « *Pour Schumpeter, les processus de développement et d'évolution « se chevauchent » tellement qu'ils sont presque interchangeables : la « dynamique » chez Schumpeter fait référence à des processus évolutionnistes et pas simplement « développementaux » […]. L'entrepreneurship contribue à la fois au processus développemental d'innovation organisationnelle et aux changements discontinus* » (J.Foster, 2000, p 322).

Par rapport à une approche fondée sur la sélection, une approche de l'innovation en terme d'auto-organisation présente l'avantage de replacer l'endogénéité au centre de l'analyse : elle permet de concevoir le processus d'innovation, non comme exclusivement un processus

d' « élimination », mais en termes d'interactions sociales, l'accent étant mis sur le rôle des comportements réels des agents économiques, et de leur rationalité, impliqués dans ce processus. Ce rôle est étroitement lié à la mobilisation et à la diffusion de la connaissance productive, en grande partie tacite, nécessaires à la mise en place de l'innovation. Cette dimension « cognitive » du processus d'innovation peut être éclairée en particulier par la notion de « connaissance sociale » définie précédemment, et le thème de l'apprentissage auquel elle renvoie. Cette dimension permet de montrer les limites d'une approche purement technique, dans la mesure où la mise en place d'une innovation s'avére ne pas répondre seulement à une logique d'efficience économique ou de sélection : ainsi, en considérant que les choix technologiques d'une firme peuvent être influencés par la communauté « informationnelle » à laquelle elle appartient (par exemple, la communauté formée des firmes ayant déjà adopté la technologie envisagée par la firme considérée) et dont elle tient compte pour prendre ses décisions, du fait par exemple des externalités engendrées par l'adoption de cette technologie, il est possible d'éclairer certains des mécanismes engendrant les phénomènes de « lock-in », qui illustrent l'idée selon laquelle les choix des firmes ne se reportent pas toujours sur les technologies les plus efficientes. Cela est l'objet de la dernière section de notre étude.

6.2. Innovation et externalités d'adoption

Les contributions les plus récentes qui mettent l'accent sur la nature auto-organisationnelle du changement technique peuvent être éclairées par les analyses des auteurs autrichiens considérés concernant le changement institutionnel (ou organisationnel). Nous avons vu que ce dernier renvoie à des processus d'auto-organisation et d'auto-renforcement reposant sur des phénomènes d'interactions entre deux types de comportement, innovateur et imitateur (ou routinier).

Cette dynamique d'interaction a une portée analytique si l'on admet que l'innovation ne peut être appréhendée de façon satisfaisante dans un cadre d'analyse adoptant principalement l'idée d'une sélection des techniques. En effet, l'analyse de R.Nelson et S.Winter (1982), représentative de ce courant « sélectionniste », revient à dire que le progrès technique signifie l'efficience et une efficience purement économique : les organisations qui ne savent pas saisir les opportunités de l'environnement ou dont les routines et la technologie sont peu satisfaisantes à long terme, disparaîtront car le mécanisme de sélection externe ne leur permettra pas de survivre en longue période (ce processus de disparition est décrit p 121-123).

Il faut alors questionner la nature de tels changements qui sont essentiellement guidés par la capacité technique d'innovation ou la variable d'efficience productive, sans vraiment intégrer dans ces mutations, l'identité organisationnelle des firmes : *« […] Qu'est-ce-qui évolue ? La réponse de Nelson et Winter est apparemment qu'il s'agit des routines organisationnelles en général mais une observation plus sérieuse révèle que, seules certaines formes de routines sont prises en compte. Les routines qui évoluent sont techniques et la prospection n'est reliée aux variables économiques que par le coût* » (E.Andersen, 1994, p150)[1]. Nous avons vu pourtant que les processus de développement dont parle Schumpeter, auteur dont se réclament Nelson et Winter, concernent également le changement organisationnel (ou institutionnel) : « *L'entrepreneurship est un attribut comportemental qui n'a de sens que dans des contextes organisationnels. […] Le désir entrepreneurial de découvrir de nouvelles combinaisons organisationnelles fournit ce qui peut être considéré comme une impulsion organisationnelle à l'intérieur du système économique, créant de la complexité organisée* » (J.Foster, 2000, p 319).

Les exemples historiques analysés par Schumpeter montrent que les entrepreneurs, et donc les innovations, ne s'imposent comme leaders que dans la mesure où la forme de l'innovation entrepreneuriale et son pouvoir d'attraction sociale sont suffisants. Ainsi, le « succès » d'une innovation ne repose pas essentiellement sur ses caractéristiques intrinséques, c'est-à-dire techniques, mais sur son acceptation par la communauté des « suiveurs » ou « imitateurs » En adoptant cette grille de lecture schumpétérienne, il est possible de faire référence à certaines études qui montrent que des innovations ne sont pas toujours adoptées du fait de leur efficience, mais des externalités qu'elles génèrent : ainsi, si l'on s'intéresse aux modèles qui permettent de comprendre la logique des choix technologiques, on observe que de nombreuses analyses ont mis en évidence des phénomènes d'auto-renforcement des comportements pouvant conduire à la « sélection » de technologies sous-optimales. Ces phénomènes de « lock-in », traduits en français par l'expression de « verrouillage technologique », découlent souvent de comportements d'imitation et ne peuvent être saisis qu'en considérant un lien entre le niveau microéconomique, lieu de l'innovation (l'entreprise), et un niveau plus agrégé (le marché, le secteur,...). La prise en compte de tels phénomènes est d'autant plus importante qu'ils peuvent alors modifier certaines recommandations en matière de politique industrielle.

[1] E.Andersen (1994) : « Evolutionary Economics : Post Schumpeterian Contributions », Londres, Pinter, cité par R.Arena et N.Lazaric (2003).

Leur éclairage peut consister, dans un premier temps, à décrire, et ce en s'écartant d'une vision purement technique, la diffusion d'une technologie comme un processus d'apprentissage, dans le sens où cette diffusion implique non seulement la diffusion de l'objet technique lui-même, mais fondamentalement aussi la diffusion d'une « connaissance technologique » qui souvent conditionne la première (6.2.1). Si l'on examine, dans un second temps, la dynamique des choix technologiques, on observe alors que ceux-si sont déterminés par une forme de connaissance « collective » ou « sociale », pouvant donner à cette dynamique un caractère auto-organisé (6.2.2).

6.2.1. La diffusion technologique : un processus d'apprentissage

Décrire le processus de diffusion d'une technologie en tant que processus d'apprentissage suppose de mettre l'accent, au préalable, sur l'insuffisance d'une approche purement technique pour expliquer de manière satisfaisante par exemple l'adoption d'une innovation plutôt qu'une autre.

Dans une telle approche, on peut considérer qu'une innovation est essentiellement « *conçue pour opérer dans un processus productif particulier, et donc avant tout pour « résoudre » un ou des problèmes techniques particuliers, problèmes définis par toutes sortes de contraintes* » (P.A.Mangolte, 1997, p 118). Mais, en règle générale, le savoir productif mobilisé réellement à un moment donné dans une économie, ne se limite pas à des situations d'ordre technique, « *la connaissance productive [étant] profondément « encastrée » dans le social*» (ibid., p 118). Une approche purement technique ne suffit donc pas : « *Il faut appréhender la technique (l'innovation) comme cristallisant des institutions et des règles sociales qui ont permis sa mise en œuvre. La dispersion des connaissances productives, [dispersion liée à la diversité de ses supports (individus, équipements, règles techniques,...)], et à l'inverse leur regroupement, sont pour l'essentiel des phénomènes d'ordre social et institutionnel* » (ibid., p 118-119). ***Ainsi, T.Coutrot rappelle comment le choix d'une innovation majeure, la machine-outil à commande numérique, aux Etats-Unis dans les années 40-50, a répondu à une raison sociale plus que spécifiquement économique, à savoir le souci de l'encadrement de conserver la maîtrise du processus de production*** : « *[...] Deux voies technologiques étaient initialement en compétition. La première, le record playback, consiste à faire enregistrer par l'ordinateur les mouvements de la machine manipulée par un opérateur particulièrement habile afin de pouvoir ensuite les répéter automatiquement ; la commande numérique, à l'inverse, procède par écriture a priori de programmes informatiques qui*

commandent à la machine les opérations voulues. Dans le premier cas, l'entreprise dépend du bon vouloir de l'opérateur à dévoiler son habileté ; dans le second, ce sont les ingénieurs et programmeurs qui détiennent la clé de la performance. David Noble [dans Forces of Production, a Social History of Industrial Automation (1984)] interviewe un ingénieur de la General Electric qui participa au développement des deux procédés : « Voyez-vous, avec le record playback, le contrôle de la machine […] reste à la portée de l'opérateur ; avec la commande numérique, ce contrôle passe à l'encadrement. La direction ne dépend plus de l'opérateur et peut donc optimiser l'utilisation des machines. Avec la commande numérique, la direction tient fermement en main le contrôle du processus, pourquoi s'en priverait-on ? » (2002, p 31)[1]. Dans cet exemple, la défiance entre deux catégories sociales l'emporte sur le critère technique : ce n'est pas pour rationaliser le processus de production et pour minimiser le coût total que fût choisie la commande numérique. C'est plutôt l'inverse : le développement de la commande numérique est à priori plus cher que le procédé de record playback.

En considérant les limites d'une perspective essentiellement technique, il est possible de décrire le processus de diffusion technologique comme un processus d'apprentissage. La forme d'apprentissage envisagée est, comme nous l'enseigne la tradition théorique autrichienne, celle d'un apprentissage qui passe par l'interaction sociale et qui permet la mobilisation de la connaissance tacite. Resituée dans le champ technologique, l'analyse de cet apprentissage concerne celle des modalités selon lesquelles est mobilisée la connaisance nécessaire à la diffusion d'une technologie. L'examen de ces modalités montrent d'une part l'importance qu'il convient d'accorder au rôle de la connaissance tacite dans cette diffusion, et d'autre part, la nécessité qu'une partie de la connaissance soit partagée.

Le théme de l'apprentissage est étroitement lié à celui de l'incertitude. En effet, nous avons explicité l'idée selon laquelle les institutions, auxquelles peuvent être assimilées par exemple des régularités comportementales, fournissent une base à l'action dans des situations d'incertitude. Hodgson exprime cette idée : « *Il est impossible pour un individu de penser et d'agir dans un domaine particulier d' application de connaissance, sans être influencé par le cadre institutionnel. L'information est culturellement traitée : elle n'est jamais transmise brute mais est sélectionnée, arrangée et perçue à travers des institutions* » (1988, p120)[2] .

[1] T.Coutrot (2002) : « Critique de l'organisation du travail », Paris, La Découverte.

[2] Dans la même optique, R.Boyd et P.J.Richerson (1985, « Culture and Evolutionary Process », Chicago, University of Chicago Press), notent que « *[…] du fait de l'existence de cognition sociale parmi les humains, un comportement individuel possible peut être favorisé ou annihiler par des normes culturelles.* ».

Dans notre perspective, le « cadre institutionnel » favorise la coordination des actions individuelles, en ce qu'il fournit une connaissance « collective ». Si l'on admet que la diffusion d'une innovation a pour conséquence un changement dans l'environnement, faire face efficacement à ce changement suppose un schème de coordination qui offre un modèle d'action (P.Cohendet et all, 1999, p 230). Or, la réalisation de cette coordination nécessite une base de connaissance partagée : « *La coordination requiert une base de connaissance collective, consciemment partagée par les agents impliqués dans une interaction donnée. Dans un monde […] où des agents partagent le même modèle du monde ou connaissent le modèle de chacun, le seul obstacle à une coordination efficiente dériverait d'un manque d'information, ou d'une utilisation biaisée ou stratégique de l'information. Mais dans un monde où les décisionnaires ne partagent pas entièrement un modèle donné ou ne connaissent pas a priori le modèle de chacun, le premier problème est la construction d'une base de connaissance collective qui permet aux agents de communiquer efficacement et se coordonner* » (L.Marengo, 1993, p 561, tiré de Cohendet et al, 1999, p 230)[1]. Ainsi, la diffusion technologique peut être entendue comme un processus par lequel les agents impliqués parviennent à créer et à partager de la connaissance pour parvenir à une compréhension mutuelle. La prise en compte du rôle de la connaissance dans l'analyse du processus de diffusion technologique réaffirme les limites d'une approche purement technique. ***En effet, l'adoption d'une technologie ne peut pas être analysée seulement comme une question technologique***. L'analyse de M.Crocco (2003) illustre cette affirmation, cet auteur considérant que le processus de diffusion technologique implique en fait deux types de diffusion : d'une part, la diffusion du nouvel équipement lui-même, et d'autre part, la diffusion de la connaissance technologique nécessaire à l'adoption de l'innovation, M.Crocco évoquant respectivement, la diffusion de la « *technologie incarnée* » et celle de la « *technologie désincarnée* » (2003, p 183). ***Dans l'analyse mengérienne de l'émergence de la monnaie, la « technologie incarnée » correspondrait à l'utilisation des biens qui permettent d'obtenir en échange les biens désirés, alors que la « technologie désincarnée » concernerait la reconnaissance des différents degrés d' « échangeabilité » des biens***. En suivant M.Crocco (2003), il s'agit de mettre l'accent sur la diffusion de la connaissance technologique, du fait qu'elle conditionne la diffusion de la technologie elle-même.

Dans la mesure où l'interaction est un élément essentiel dans le mécanisme d'émergence de cette connaissance, les caractéristiques de ce processus sont directement liées aux

[1] L.Marengo (1993) : « Knowledge distribution and coordination in organisations : on some social aspects of the exploitation vs.exploration trade-off », *Revue Internationale de Systémique*, vol 7, no 5.

différentes manières d'acquérir de la connaissance nécessaire à l'adoption d'une innovation. Selon C.Antonelli (1999, p 45)[1], la connaissance technologique utilisée par la firme renvoie à quatre formes différentes de connaissance, dont les processus d'émergence peuvent décrits ainsi : (1) La connaissance interne codifiée provient des activités formelles de Recherche et Développement ; (2) La connaissance externe codifiée est acquise « *par des moyens de combinaison d'éléments d'information technologique qui sont réorganisés et appliqués dans des contextes différents de ceux conçus à l'origine, et souvent réalisés avec des formes de coopération formelle entre des firmes et leurs propres laboratoires de recherche ou entre des firmes et des universités* » (C.Antonelli, op.cit, p 246-247) ; (3) La connaissance tacite interne est générée à travers les routines quotidiennes et les activités de la firme ; (4) La connaissance tacite externe est acquise à travers ce que I.Nonaka et H.Takeuchi (1995) ont appelé « socialisation » et à travers des échanges informels (cette socialisation fait référence à un processus organisationnel qui permet l'échange de connaissances tacites entre des individus qui interagissent).

Dans la mesure où l'efficacité des processus d'apprentissage dans une firme dépend donc fondamentalement d'une base de connaissance « commune » partagée, il paraît important de mettre l'accent sur le quatrième processus, à savoir le transfert de connaissances tacites. I.Nonaka et H.Takeuchi (1995 ; Nonaka, 1994)[2], repris par P.Cohendet (et al, 1999), identifient plusieurs modes de transfert de connaissance à la base de la constitution de cette base commune de connaissance. Même si ces modes impliquent le transfert à la fois de connaissances codifiées et tacites, intéressons-nous particulièrement à ce processus de « socialisation », qui fait référence au transfert (et à la transformation) de connaissances tacites, mais qui surtout suppose une dimension locale (P.Cohendet et al, 1999). ***Il paraît en effet important de mettre l'accent sur la nature tacite de la connaissance pour deux raisons.*** D'une part, ce type de connaissance est d'une nature individuelle, lié étroitement à la subjectivité des individus. Mais son transfert, par les interactions individuelles, implique également la modification de la connaissance transmise : nous avons tenté de cerner l'idée selon laquelle cette « connaissance commune » qui émerge de ces interactions, est liée à un nouveau modèle mental qui « dépasse » en quelque sorte les modèles mentaux individuels.

---

[1] C.Antonelli (1999) : « The evolution of the industrial organisation of the production of knowledge », *Cambridge Journal of Economics*, vol 23, p 243-260.

[2] I.Nonaka (1994) : « A dynamic theory of organisational knowledge creation », *Organisation Science*, vol 5, p 4-37; I.Nonaka et H.Takeuchi (1995) : « The Knowledge-Creating Company : How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation », Oxford and New York, Oxford University Press.

D'autre part, cette connaissance tacite et sa diffusion, dépendent aussi fondamentalement du contexte dans lequel a lieu le processus d'apprentissage, cette connaissance étant définie dans l'optique des auteurs autrichiens étudiés, comme une « connaissance de temps et de lieu » : pour reprendre, P.Cohendet (et al), « *[…] le processus de [socialisation] est étroitement lié à la localisation des acteurs et la manière dont ils forment des réseaux pour l'échange de connaissance*. » (op.cit, p 232). ***En effet, l'un des aspects importants de la socialisation est sa dimension locale, spécialement en termes de proximité spatiale des individus engagés dans ce processus.*** La proximité signifie en effet se limiter à une forme de connaissance locale : cette proximité et cet aspect local sont importants dans la mesure où le partage de modèles mentaux communs supposent que les agents économiques constituent des groupes en communication[1].

La reconnaissance du rôle de cette proximité justifie de faire référence aux nouvelles approches de l'innovation basées sur la notion de « réseau ». Nous retenons ici une conception relativement large du réseau, en tant que structure d'interactions, en notant, avec P.B.Joly et V.Mangematin (1995), que le développement de réseaux constitue l'émergence de nouvelles formes d'organisation tenant à une hausse de l'intensité de l'utilisation de connaissances dans les processus de production : cette hypothèse permet de considérer les réseaux comme des moyens de mobiliser par exemple des connaissances tacites nécessaires à l'avénement de l'innovation, et que « *l'organisation implique l'idée que les possibilités d'action d'un acteur sont fortement dépendantes, pour ne pas dire déterminées, par les réseaux auxquels il appartient* » (P.B.Joly et V.Mangematin, 1995, p 35)**.** ***L'analyse du leadership social de Wieser suggère cette idée de « réseaux », selon laquelle les agents économiques entrent dans une partie de la connaissance dispersée, en expliquant que la majorité des individus, dans ce que l'auteur qualifie de « suivi passif » (1926, p 44), ont tendance à suivre, à imiter, ceux qui font partie de leur environnement proche. La problématique du « réseau », entendue ainsi, permet de mettre en évidence l'importance de cette proximité dans la diffusion de connaissances, en particulier tacites, qui accompagne celle d'une technologie : des études récentes montrent le rôle du voisinage relationnel, ou de l' « influence sociale », dans l'adoption d'une innovation à travers l'émergence d'une***

[1] « *Les agents ou les groupes d'agents coévoluent. Non seulement ils structurent et transforment, collectivement ou individuellement, leur environnement commun, mais, de plus, du fait de la concurrence, chaque agent participe à la structuration de l'environnement des autres. Dans le domaine social, ces coévolutions sont, dans une certaine mesure, conscientes […].Ces comportements peuvent aussi être encadrés institutionnellement. Par ailleurs, la coévolution s'explique aussi par la circulation d'informations et la communication [...].Ces dimensions « culturelles » sont absentes du darwinisme auquel les économistes évolutionnistes se référent* » (B.Paulré, 1997 a, p 130).

forme de « connaissance sociale » qui influence les croyances des agents[1]. Cette influence peut conduire en matière de choix technologiques, les firmes à arbitrer en faveur d'options sous-optimales : ces options réussissent à s'imposer du fait que les décisions des firmes quant à l'adoption d'une technologie donnée sont déterminées en partie par les décisions, et les conséquences de ces décisions en termes d'externalités, des autres firmes ayant par exemple déjà adopté cette technologie.

6.2.2. La dynamique des choix technologiques comme processus d'auto-organisation

De nouvelles approches de l'innovation partagent comme objectif l'analyse du rôle des interdépendances et des réseaux, en tant que mécanisme central dans les processus de changements économique et technologique. Ces interdépendances sont parfois spécifiées comme à l'origine d'arrangements institutionnels, permettant en particulier la diffusion de connaissances tacites, diffusion décisive dans les processus d'innovations technologiques (6.2.2.1). De plus, l'interdépendance entre les agents constitue la structure essentielle de processus de rétroactions positives, ou de « feedback positif ». Ainsi, certaines études montrent que la plupart du temps, l'agent économique prend sa décision par rapport à un « ***groupe de référence*** » (P.A.David,1994, p 269) auquel il appartient, qui seul compte pour lui du point de vu des externalités. Cette interdépendance des choix, à l'origine parfois de phénomènes de « lock in » ou de « verrouillage technologique », peut avoir des implications majeures en termes de choix technologiques (6.2.2.2).

6.2.2.1. Un détour par la notion de réseau

L'économie de l'innovation est un domaine particulièrement concerné par les dernières recherches, qui ouvrent des perspectives méthodologiques très importantes, concernant les phénomènes d'émergence et de formation des réseaux.

[1] P.Cohendet (et al.) fait référence à des études qui confirment l'importance de la proximité dans la création et la diffusion de connaissances tacites. Ces études [T.Weil (1997) : « Comment des entreprises construisent des réseaux dans la Silicon Valley pour développer leurs compétences », Communication pour le Deuxième Congrès International Franco-Québécois de Génie Industriel, Albi, France] concernent des firmes transnationales : « [*Ces analyses] montrent que le succès de ces firmes dans cette région dépend en grande partie de leur capacité à intégrer le tissu relationnel local et à absorber des savoir-faire tacites et hautement industrialisés. Elles démontrent aussi que le processus d'acquisition de nouvelles connaissances ne peut se réaliser sans une étroite coordination entre les entités locales et l'unité centrale* » (Cohendet et al, 1999, p 232).

En reprenant P.Cohendet, A.Kirman et J.B.Zimmermann (2003)[1], si jusqu'à la fin des années 80, la notion de réseau était un objet d'étude spécifique, particulièrement en économie industrielle, elle devient progressivement un outil d'analyse permettant la formalisation et l'analyse de l'émergence et de la dynamique de certaines formes institutionnelles de base de l'économie. Cette nouvelle phase de recherche repose sur un rapprochement conceptuel de deux approches qui se sont développées jusqu'ici de manière relativement indépendante : l'économie des interactions, dans laquelle le réseau est vu comme une structure d'interactions entre agents économiques, et la sociologie des réseaux sociaux qui met l'accent sur le caractère « encastré » des interactions sociales[2].

Selon le cadre d'interactions envisagé (local ou global et statique ou dynamique), des travaux de recherche tendent à privilégier l'analyse des processus de coordination des individus à partir de l'interprétation de leur environnement (dont les actions des autres individus) et la manière dont la structure d'interactions détermine les procédures d'apprentissage des individus. ***Ainsi, dans certains modèles, la taille du réseau ou la « proximité » (géographique, technique ou sociale) conditionnent le choix et les préférences des agents : l'adoption d'une technologie par une firme peut par exemple dépendre du nombre de firmes ayant déjà adopté la technologie (hypothèse d'externalités positives de réseau).***

Plus généralement, de nouvelles recherches en économie émergent autour de l'analyse et de l'interprétation de l'apprentissage social résultant des interactions sociales, et de la formation de dispositifs cognitifs collectifs, l'analyse se portant alors sur la « ***communauté*** » au sein de laquelle se construisent les règles comportementales qui guident l'action des individus.

Dans le cadre de notre étude, il est possible d'envisager cette notion de « communauté » en tant que contexte collectif créé par les interactions des comportements individuels, contexte au sein duquel l'agent économique ne tient plus compte seulement de sa connaissance privée (subjective), mais aussi d'une connaissance « sociale » qui renvoie au « comportement » de la « communauté », c'est-à-dire aux comportements des autres agents, cristallisé dans la règle comportementale adoptée[3]. L'agent économique tient compte de cette connaissance

---

[1] P.Cohendet, A.Kirman et J.B.Zimmermann (2003) : « Emergence, formation et dynamique des réseaux : modèles de la morphogenèse », *Revue d'économie industrielle*, no 103, no spécial, p 15-42.

[2] La démarche de la sociologie des réseaux sociaux est de s'écarter d'une conception étroite de la sociologie selon laquelle le contexte social détermine mécaniquement les comportements individuels ; par rapport à l'économie des interactions, il s'agit de s'intéresser plus à la structure d'interactions elle-même qu'aux comportements individuels, l'unité d'analyse privilégiée devenant alors la relation elle-même (P.Cohendet et al, 2003, op.cit, p 21-22).

[3] « *L'organisation ou le groupe fournit un environnement social et physique pour chaque individu. Cet environnement est constitué des autres individus, des relations entre eux et des artefacts technologiques et physiques qu'ils peuvent utiliser dans leurs interactions. Cet environnement social et physique produit des*

« sociale » du fait de ses limites cognitives : « L*a recherche théorique est aujourd'hui suspendue à une hésitation radicale, proprement épistémologique, que l'on peut traduire par cette conjecture : la logique des phénomènes institutionnels ne serait-elle pas intrinsèquement liée aux limites cognitives de la rationalité individuelle ?* » (O.Favereau, 1991, p 29)[1]. Ainsi, cette connaissance « sociale » peut être analysée comme le produit « *d'une rationalité « située », c'est-à-dire une rationalité cognitive qui prend appui sur les éléments manifestes de l'environnement* » (A.Orléan, 2002).

L'optique du « réseau » conduit ainsi à considérer les firmes comme se trouvant dans des environnements technologiques dans lesquels elles doivent tenir compte des interdépendances qui les lient en particulier à leurs concurents ou aux utilisateurs. En effet, les choix technologiques sont fortement liés à la « proximité » des agents économiques concernés : l'influence de cette proximité peut être éclairée en envisageant, en reprenant PA.David (1994), que les adopteurs (effectifs et potentiels) d'une technologie forment une « communauté », lieu d'un apprentissage « collectif » orientant les choix de ses membres.

6.2.2.2. Proximité et choix technologiques

Les processus d'apprentissage inhérents à la dynamique de diffusion technologique, dans la mesure où l'on considère que cette dynamique est basée sur des interactions qui permettent la mobilisation et la diffusion de connaissances, sont contextualisés et étroitement liés aux relations entre les agents engagés dans ces processus.

Si des « représentations communes » conditionnent l'efficacité de ces processus d'apprentissage, l'analyse de la formation de telles représentations suppose d'appréhender une forme d'intersubjectivité entre les agents. Cette intersubjectivité permet d'envisager l'existence d'une ***« communauté » technologique***, notion opératoire dans la compréhension des choix technologiques.

En effet, dans la perspective que nous avons adoptée, la compréhension de la constitution et du fonctionnement des « réseaux », entendus de façon générale comme contextes collectifs d'action émergeant des interactions des comportements individuels, se situe dans l'analyse

---

signaux qui peuvent déclencher le comportement d'autres, peut être produire ou modifier certains artefacts, et favoriser le changement ou la reproduction de parties de cet environnement » (G.M.Hodgson, 2003, p 376).

[1] O.Favereau (1991) : « Le réalisme cognitif et l'avenir du « Modèle économique » », *Recherches économiques de Louvain*, 58 (1).

des mécanismes de constitution de règles et de schémas d'action. Notre démarche consiste à mobiliser une approche en terme d'interactions dont les effets peuvent être analysés en envisageant une forme d'intersubjectivité entre les agents économiques. ***Cette notion d'intersubjectivité permet d'éclairer en particulier les modalités selon lesquelles des processus d'imitation, processus au cœur de l'analyse des effets de l'interaction sociale au sein de la tradition autrichienne, ou d'influence plus généralement, peuvent conditionnés les choix technologiques des firmes.***

Ainsi, des phénomènes imitatifs, répondant par exemple à des normes de conformité, peuvent aboutir à un consensus sur des technologies non anticipées, qui peuvent s'avérer parfois sous-optimales. A partir d'une analyse critique de l'imitation dans l'analyse hayékienne de l'évolution culturelle, J.P.Dupuy (2002) explique comment une telle dynamique mimétique peut créer des trajectoires auto-renforçantes vers des cibles produites par cette dynamique. Cet auteur propose de partir de la situation suivante (p 140). Deux agents économiques A et B s'imitent réciproquement. L'objet de leur imitation mutuelle est d'une nature indéterminée. On considère alors qu'une rumeur conduit A à croire que B désire (cherche, veut acheter, a confiance en, espère, etc.) un objet O. A a connaissance maintenant de ce qu'il veut (ou ce qu'il cherche, ce qu'il veut vendre, etc.) : il prend alors l'initiative lui-même de sorte que sa propre action porte l'objet O à l'attention de B, et lorsque celui-ci manifeste à son tour son intérêt pour O, A a la preuve que son hypothèse initiale était correcte. Sa représentation, autant improbable qu'elle pût avoir été a priori a été auto-réalisée. Ainsi, la rumeur, l'événement, les plus absurdes ou les plus insignifiants, peuvent obtenir un consensus général d'un groupe sur un objet non anticipé, chaque individu trouvant la preuve de sa valeur dans les comportements de tous les autres. En effet, la stabilisation de cet objet qui a émergé, en suivant J.P.Dupuy, découle du fait que l'arbitrage inhérent aux conditions de son émergence est oublié, les individus n'examinant plus alors d'autres pistes. La connaissance « collective » s'autonomise en quelque sorte des connaissances individuelles, ou des comportements individuels, qui ont favorisé son émergence.

Ces processus d'auto-renforcement sont d'autant plus importants qu'un agent a d'autant plus de chances d'être imité par un agent donné qu'il est déjà imité par plusieurs autres agents : « *Le pouvoir d'attraction d'une opinion s'accroît avec le nombre d'individus qui la partagent* » (J.P.Dupuy, op.cit, p 143). J.Frank (2003, p 17) confirme cette idée selon laquelle l'imitation est en quelque sorte un processus cumulatif qui s'auto-entretient : « *Les êtres humains peuvent aussi souffrir d'une tendance vers la conformité, ce qui suggère qu'une firme puisse copier une caractéristique, comme une certaine méthode de production, qui est*

adoptée par la majorité des concurrents même s'il n'y a aucune évidence solide que cette caractéristique soit supérieure ». Cet auteur explique ainsi comment des firmes peuvent arbitrer en faveur d'options intuitives et facilement compréhensibles, au détriment d'options plus sophistiquées et plus complexes (même si les options complexes sont plus rationnelles), les options choisies étant plus conformes à une vision du monde préférée, même si cette vision est incorrecte **:** « *Par exemple, la méthode de retour sur investissement est simple, intuitive et facilement compréhensibe. Malgré l'imperfection de ce critére en matiére de décision d'investissement, son succés […] peut être plus attribuable à son attrait psychologique, qu'à son action « comme si » il maximisait quelque chose* » (ibid., p 18).

La rationalité de tels comportements d'imitation est souvent liée, en matière de choix technologiques, aux externalités produites par l'augmentation du nombre d'adopteurs d'une technologie donnée. Ainsi, de nombreuses études retiennent cette hypothèse selon laquelle l'avantage personnel qu'un individu tire de l'adhésion à un groupe croît avec la taille de ce dernier. Nous examinerons plus loin certaines de ces études, mais l'un des résultats importants est que si une technique est favorisée, par chance, par « accident », elle bénéficiera d'un « avantage sélectif » qui se maintiendra et s'amplifiera avec l'augmentation du nombre d'utilisateurs. Elle peut finir par dominer le marché même si une autre technique s'avérerait être plus efficiente. L'évolution technologique a une forte propension à « se verrouiller » sur des « sentiers » sous optimaux, dont il est alors difficile de sortir. Ainsi, dans l'optique de W.B.Arthur, on ne choisit pas une technologie parce qu'elle est plus efficace, mais c'est parce qu'on la choisit qu'elle devient plus efficace : « *Ce qui est intéressant en matière de compétition technologique, c'est que plus des technologies sont adoptées, plus elles deviennent attractives et plus elles sont développées* » (W.B.Arthur, 1988, p 590).

Les attracteurs mimétiques sont d'autant plus puissants qu'ils renvoient à des représentations communes (J.P.Dupuy, op.cit, p 148). Ainsi, les études traitant de la compétition entre technologies (W.B.Arthur,1989 ; P.A.David, 1985 ; R.Cowan, 1990)[1] montrent que l'adoption d'une technologie est étroitement liée aux relations entre les agents, c'est-à-dire à la « morphologie des réseaux ». M.Callon (1992)[2], commenté par P.B.Joly et V.Mangematin (1995), à partir d'une approche différente, parvient à des résultats relativement proches. L'auteur analyse les mécanismes par lesquels l'identité et la représentativité des

[1] R.Cowan (1990) : « Nuclear power reactor : a study in technological look-in », *Journal of Economic History*, 3.
[2] M.Callon (1992) : « Variétés et irréversibilités dans les réseaux de conception et d'adoption », dans D.Foray et C.Freeman, Technologie et richesse des nations, Paris, Economica, p 275-324.

adopteurs potentiels influencent le processus d'adoption et de diffusion : « *Le modèle des réseaux sociaux d'adoption s'appuie sur les dissemblances entre acteurs, la probabilité d'adoption d'une technologie par un acteur étant une fonction croissante du degré de ressemblance de cet acteur avec d'autres acteurs ayant déjà adopté la technologie. Le modèle repose sur une idée relativement simple : un acteur a d'autant plus de chance d'adopter une technologie qu'il ressemble à un autre acteur qui l'a déjà adoptée. La loi de recrutement des acteurs dépend donc de l'indice de similitude de l'adopteur potentiel par rapport aux adopteurs effectifs* » (P.B.Joly et V.Mangematin, op.cit, p 45-46). Cette analyse suggère que les agents économiques prennent leurs décisions quant à l'adoption d'innovations en se référant à une collectivité, celle-ci leur définissant des règles comportementales agissant comme des structures de « *jugements interdépendants* » (J.Davis, 1994,1997)[1]. Si le développement de telles règles supposent de la connaissance sociale, ces « *groupes de référence* » (P.A.David, 1994, p 269) supposent également un état de confiance entre les agents économiques : un sens de stabilité et de similitude (d'identité) que A.Giddens (1984)[2], rappelle M.Crocco (2003), appelait de la sécurité ontologique. Nous avons explicité en quoi cette confiance ne pouvait se résumer à des calculs d'intérêts personnels, mais supposait des représentations renvoyant à des relations d'appartenance à une communauté donnée. P.A.David (1994) mobilise cette idée.

En étudiant sur un plan général, le concept de « standard » vu comme « *l'ensemble des processus qui organisent les communications au sein d'une communauté* » (p 258), cet auteur propose une façon de décrire la « communauté » des utilisateurs potentiels d'une technologie et de ceux ayant déjà fait leur choix : il s'agit de considérer que cette communauté « *constitue un « **groupe de référence** » que les agents économiques ayant à prendre des décisions rationnelles au sujet de standards technologiques et organisationnels alternatifs, sont obligés de consulter*[3]*, la culture et la société jouant un rôle important dans la définition de ces groupes de référence* » (p 269-270). L'auteur précise en effet que l'individualisation d'un

---

[1] J.Davis (1994) : « The State of Interpretation of Keynes », Boston, London, Kluwer Academic.
(1997) : « J.M.Keynes on history and convention », dans G.Harcourt et P.Riach (eds.), « A'Second Edition' of "The General Theory"»London, Routledge (cités par M.Crocco, 2003).

[2] A.Giddens (1984) : « The Constitution of Social Theory », London, Macmillan.

[3] Selon E.Rogers, plusieurs études ont montré que *« la plupart des individus dépendent principalement d'une évaluation subjective d'une innovation qui leur est transmise par d'autres individus qui ont adopté précédemment l'innovation* » (1983, p 18). Ainsi, on peut considérer qu'une firme adoptera une innovation spécifique pas seulement parce que des adopteurs précédents ont réussi, mais aussi parce qu'elle pense que d'autres concurrents adopteront aussi l'innovation. C'est donc l'interaction entre les agents qui crée ce comportement conventionnel d'adoption d'une innovation spécifique. Cela explique (J.Frank, 2003) ce qui a été appelé « bandwagon effects » dans la littérature sur la diffusion [voir S.Metcalfe, 1988, « The diffusion of innovations : an interpretative survey », dans G.Dosi et al (eds.)].

groupe suppose un degré suffisant de relations entre les individus, leur permettant d'apprendre et de transmettre un certain nombre de règles comportementales : « *Ce qui fonde le sentiment d'individualité d'un peuple, c'est le caractère unique de la configuration que dessine l'ensemble des normes auxquelles obéissent ses membres* » (ibid., p 253) ; l'un des arguments importants est que l'homogénéité culturelle conditionne étroitement la constitution de telles « *communautés informationnelles* » (ibid., p 254).

Les processus de diffusion technologique sont étroitement conditionnés par des processus d'apprentissage, découlant des interactions au sein de la « communauté » constituée des adopteurs potentiels de la technologie considérée. Cette description en terme de « communauté » présente l'intérêt de mettre l'accent, dans l'analyse des choix technologiques, sur les mécanismes de diffusion de règles et de conventions, d'autant que ces derniers, comme l'a éclairé l'examen de la dynamique mimétique, sont soumis à des processus d'auto-renforcement. Il est possible à ce stade de mobiliser certains résultats obtenus dans le cadre des modèles de compétition technologique. De nombreux travaux rendent ainsi compte d'externalités qui caractérisent l'adoption d'une technologie, externalités qui peuvent favoriser l'apparition de phénomènes de « lock-in »[1].

Si les choix individuels sont conditionnés par un sentiment d'appartenance à une communauté donnée, ils peuvent conduire, en matière technologique, à « verrouiller » les choix technologiques sur des options sous-optimales. ***En faisant référence à l'analyse de P.A.David (1994), ces phénomènes de verrouillage technologique sont produits par des phénomènes de « feedbacks » positifs apparaissant dans la « communauté » formée par les utilisateurs potentiels d'une technologie et par ceux qui ont déjà choisi. Ces phénomènes de rétroactions positives ont pour conséquence de rendre les comportements individuels auto-renforçants.*** En effet, le problème que posent de telles communautés est le suivant : « *L'intercommunication y est assez développée pour engendrer des effets d'entraînement suffisamment puissants pour produire un consensus, même autour de conventions sous optimales ; mais elles ont rarement atteint le degré extrême de communication sociale, la production d'une information complète sur les intentions de chacun des membres, qui permettrait de défaire ces conventions, une fois qu'elles ont été établies. Les marchés peuvent ainsi donner naissance à un équilibre spontané non optimal* » (P.A.David, 1994, p 269).

---

[1] Ce thème de « dépendance par rapport au sentier » n'est pas vraiment absent de l'ouvrage de R.Nelson et S.Winter de 1982 (p 6-7), mais les phénomènes qui l'engendrent en général, ne sont pas pris en compte (R.Arena et N.Lazaric, 2003).

Ces phénomènes de verrouillage sont étroitement liés aux externalités découlant de l'appartenance à de telles communautés, l'effet de l'adoption par un nombre croissant d'utilisateurs d'une des variantes possibles d'une technologie de production étant d'en diminuer les coûts pour les suivants.

L'une des conclusions majeures des recherches de P.A David, et d'autres recherches concernant les dynamiques d'interaction liées à de tels phénomènes de « feedbacks », est que la trajectoire de nombreux « réseaux » est étroitement conditionnée par le poids du passé ; les recherches récentes montrent que les évolutions futures sont puissamment conditionnées par les influences à long terme d' « accidents historiques » apparemment insignifiants. D'où la notion de « verrouillage accidentel » (« accidental lock-in ») (W.B.Arthur, 1989). L'histoire par exemple du clavier Qwerty, rappelle P.A.David (1994), explique ainsi que le choix d'un clavier est gouverné par l'histoire (les choix antérieurs de ceux qui adoptèrent des claviers) mais pas fondamentalement par l'ergonomie ou l'efficience économique, à savoir la supériorité du clavier Qwerty sur les autres claviers. D'autres études empiriques mettent en évidence de tels phénomènes de verrouillage liés à l'apprentissage. W.B.Arthur (1989) cite l'exemple de la concurrence technologique des réacteurs nucléaires aux USA dans les années 50 et 60. L'industrie nucléaire américaine est dominée (pratiquement à 100%), par les réacteurs à l'eau légère ; ces réacteurs étaient adaptés, à l'origine, à la technique de propulsion du 1er sous-marin nucléaire, le U.S.S Nautilus, lancé en 1954. Une série de circonstances (le rôle de la Navy dans les premiers contrats, les intérêts politiques, le programme Euratom, l'intervention de personnalités influentes, etc.) ont amené à favoriser l'eau légère ; les effets d'apprentissage et l'expérience acquise précocement, ont verrouillé l'industrie sur cette technologie, en excluant les autres types de réacteurs. Pourtant, de nombreuses études ont prouvé qu'à développement égal, d'autres technologies auraient été supérieures.

L'évolution d'une telle dynamique de choix vers une situation de monopole technologique est en effet étroitement liée à l'existence de rendements croissants d'adoption : « *Dans les modèles de diffusion technologique, incluant des effets de rétroactions positives, les premiers choix aléatoires des utilisateurs localisent les effets d'apprentissage et d'externalité sur une technologie, améliorant les performances de celle-ci, de sorte que la probabilité que cette technologie soit choisie ultérieurement augmente au fur et à mesure du processus pour finalement pouvoir même atteindre la valeur 1. Il y a donc verrouillage ou lock-in* » (F.Moreau, 1997, p 5). Les rendements croissants d'adoption peuvent provenir de plusieurs sources (W.B.Arthur, 1988) : a) l'apprentissage par l'usage (qui augmente les performances

de la technologie) b) les externalités de réseaux (qui augmentent l'attractivité de la technologie) c) les économies d'échelle de production (qui diminuent les prix de vente) d) le retour informationnel croissant (qui diminue les risques d'adoption par une constante amélioration de l'information) e) les interdépendances technologiques (qui diminuent la probabilité de l'abandon ou de remplacement d'une technologie donnée dans la mesure où elle ne constitue qu'un élément d'un système plus complexe). ***De tels rendements croissants d'adoption engendrent ce phénomène paradoxal : même si expost, il devient évident qu'une technologie n'était pas la meilleure, il peut ne pas être rationnel d'en changer aujourd'hui compte tenu des effets d'apprentissage et d'externalités qu'elle a accumulés.***

Si des mécanismes de marché peuvent conduire à l'adoption d'une technologie sous-optimale, en reprenant F.Moreau (1997), la puissance publique doit avoir un rôle à jouer dans la mesure où les choix technologiques ne résultent pas d'une sorte de nécessité « naturelle » : « *[…] D'autant plus qu'en matière d'environnement, par exemple, ou plus largement de santé publique, l'adoption d'une technologie sous-optimale peut avoir des conséquences autrement plus graves qu'une simple moindre efficience économique (voir les affaires du sang contaminé, de l'amiante,...) […]. Même si pour C.Freeman (1992)*[1]*, l'environnement économique finira bien par sélectionner la technologie la plus efficace pour lutter contre une menace environnementale, le temps nécessaire au marché pour corriger d'éventuelles erreurs d'anticipations ou, pire, le temps nécessaire à un changement de paradigme technologique si un « lock-in » avait eu lieu, peut être si long que des dommages irréversibles pourront déjà avoir été occasionnés. Ainsi, dans le domaine de l'environnement, les avantages de la standardisation (meilleure efficacité économique) doivent être analysés au regard de ses coûts (R.Cowan,1991)*[2] *: la création d'orphelins (les entreprises ayant basé leur développement sur la technologie finalement abandonnée) et surtout une perte de variété (un appauvrissement technologique pour le futur)* » (F.Moreau, 1997, p 5-6).

Ce qui précède montre que les choix technologiques ne répondent pas seulement à une logique d'efficience économique ou de sélection. Ainsi, les phénomènes de « verrouillage » considérés à titre illustratif, peuvent être éclairés si l'on se situe dans une dynamique

[1] C.Freeman (1992) : « The Economics of Hope », London, Pinter Publishers [cité par F.Moreau, 1997].
[2] R.Cowan (1991) : « Rendements croissants d'adoption et politique technologique », dans J.De Bandt et D.Foray (eds.), L'évaluation économique de la recherche et du changement technique, Paris, Editions du CNRS [cité par F.Moreau,op.cit].

cognitive : c'est en effet, le développement d'une forme « collective » de connaissance qui explique que des firmes adoptent une règle comportementale donnée. Plus généralement, cette idée de « communauté » technologique, conçue en tant qu'espace d'apprentissage collectif (apprentissage qui découle des interactions individuelles), montre le rôle de l'influence sociale ou de la proximité relationnelle, dans les processus d'adoption et de diffusion de l'innovation. Le processus décisionnel d'une firme quant à l'adoption d'une innovation est lié à un ensemble d'influences provenant de son « voisinage » : l'agent économique décide du comportement à adopter en fonction d'une règle comportementale, qui a réussi à s'imposer, et qui a émergé non intentionnellement de ses interactions avec d'autres agents faisant partie de son environnement proche.

Cette notion de connaissance « sociale » ou « collective » permet en particulier d'éclairer les contributions les plus récentes qui, en mettant l'accent sur la nature auto-organisationnelle du changement technique, s'intéressent en particulier aux processus d'apprentissage liés à l'adoption d'une innovation. Si ces contributions montrent que l'explication de ces processus concerne les façons de mobiliser de la connaissance, en particulier tacite, nécessaire à la mise en place d'une innovation, elles montrent également que cette mise en place, parce qu'elle modifie l'environnement et donc est source d'incertitude, nécessite une connaissance « partagée ». Cette dimension cognitive, qui permet d'établir que la diffusion d'une technologie n'est pas seulement une question technique, éclaire une limite importante de l'une des approches évolutionnistes les plus prometteuses, à savoir celle qui s'inscrit dans la continuité des travaux de Nelson et Winter (1982). Cette approche, en privilégiant une lecture essentiellement « sélectionniste » du progrès technique, revient à considérer que l'adoption d'une innovation répond uniquement à une logique d'efficience économique. Pourtant, de nombreuses études montrent que des comportements d'imitation peuvent conduire à des choix technologiques sous optimaux, ces comportements pouvant résulter de normes de conformité, mais aussi être dus à des externalités préférentielles (utilité des agents qui dépend du nombre d'autres agents effectuant la même action) ou informationnelles (incitation des agents à imiter l'autre car l'autre est censé avoir plus d'information). Les effets de cette dynamique mimétique illustrent plus généralement l'idée selon laquelle il est difficile d'appréhender de façon satisfaisante le changement technique sans s'intéresser à la rationalité des agents et à leurs processus interprétatifs.

Conclusion générale

Dans le dernier chapitre, nous avons fait le choix de considérer un champ d'étude particulier dans la littérature économique évolutionniste, pour illustrer en quoi une grande partie de la théorie moderne de la diffusion et de l'adoption des techniques a de nombreux points communs analytiques avec un courant particulier de la pensée économique. Mais bien d'autres domaines auraient pu servir à montrer ce lien entre l'hisoire des idées et la théorie moderne

La théorie monétaire constitue, par exemple, un domaine dans lequel certaines dimensions analytiques tirées de note travail d'histoire de la pensée auraient pu être mobilisées. En particulier, si l'on en considère les approches les plus récentes qui ont vu le développement de la théorie dite de la prospection (« search theory »). Malgré la diversité des modèles proposés, cette théorie considère les frictions[1] qui peuvent rendre l'échange entre les agents difficile ou même impossible et qui justifient ainsi l'utilisation de la monnaie : cela conduit alors à questionner le mécanisme d'échange lui-même et le rôle de la monnaie dans ce mécanisme. Pour ce faire, le processus mengérien d'explication de l'émergence de la monnaie est souvent repris et formalisé, les différentes formes d'incertitude prises en compte étant souvent modélisées comme des rencontres aléatoires entre les agents, sous forme de coûts d'échange (ou de recherche d'informations).

Un travail possible serait d'examiner dans quelle mesure le type d'incertitude considéré dans les modèles de prospection permet d'expliquer l'existence de la monnaie.

A la lumière de notre étude, nous pouvons considérer qu'une limite importante de la logique adoptée en théorie de la prospection, est de nature cognitive. Il faut en effet considérer que c'est un processus de découverte progressive qui va permettre à l'individu de réduire l'incertitude réelle relative à la situation du troc. Ce processus de découverte conduit à une amélioration de la connaissance permettant d'atténuer cette incertitude. Ce processus d'apprentissage est lié à la participation au processus d'échange[2] qui permet aux individus, à travers leurs interactions, d'acquérir cette connaissance et notamment celle qui les conduit à

---

[1] « *Dans l'approche de la prospection monétaire, les frictions se définissent par le fait que l'échange est difficile : en effet, toutes les rencontres ne se concrétisent pas par un échange. A cause de l'accent mis sur le temps nécessaire à la réalisation des échanges, elles prennent donc un sens différent de celles définies dans le cadre du modèle walrassien* » (V.Bignon et C.Compain : « Les développements récents dans les modèles de prospection monétaire », note 7, p 350, *Revue d'économie politique*, 111(3), mai-juin 2001, p 347-357).

[2] Nous avons vu que dans l'analyse de Menger, en particulier, c'est le processus d'échange lui-même qui permet aux individus de différencier le degré d'échangeabilité des biens et à utiliser comme intermédiaire de l'échange des biens marchands les plus échangeables. Nous avons noté que la perception de cette échangeabilité est subjective.

satisfaire au mieux leurs intérêts individuels. Ce qui amène alors les individus à converger vers le (s) même (s) intermédiaire (s) de l'échange est, nous l'avons explicité, un processus d'imitation dont nous avons tenté d'expliquer les déterminants. Un travail possible peut en effet consister à essayer de formaliser ce processus de découverte, en considérant qu'un tel processus ne peut être réduit à un processus de recherche d'informations : dans les modèles de coûts d'information, des agents affectent des ressources pour acquérir un type d'information qu'ils savent (ou croient) être disponible. L'examen de la tradition théorique autrichienne nous enseigne de mettre l'accent sur l'analyse de situations où l'existence réelle de nouvelles opportunités n'est pas connue : « *Les agents ne cherchent pas car ils ne savent pas qu'il y a quelque chose à chercher* » (S.C.Littlechild et G.Owen 1980, p 371)[1]. L'émergence spontanée de nouvelles connaissances, jusque-là inconnues, doit être expliquée à partir des interactions des comportements individuels et des procédures d'apprentissage qu'elles permettent. La nature de tels processus de découverte et d'apprentissage, qui ne renvoie pas à l'analyse du comportement d'agents économiques face au risque, paraît difficile à modéliser en détail. Pourtant, il est possible d'en saisir les caractéristiques essentielles, en mobilisant, dans la mesure où elles s'avèrent opérationnelles, les deux formes typiques de rationalité du comportement individuel mises en évidence dans notre étude.

Il apparaît donc que l'incertitude véritable dans laquelle l'agent est plongé à l'état initial du troc ne peut pas être correctement traduite par l'expression de probabilités subjectives portant sur des rencontres entre échangeurs, caractéristique de la plupart des modèles de prospection. Dans ce cas, certes, l'agent ignore qui il va rencontrer, mais il connaît, avant de s'engager dans l'échange, toutes les combinaisons possibles de paires d'échangeurs. L'utilisation des probabilités subjectives pour rendre compte de l'émergence de la monnaie est réductrice dans la mesure où elle ne permet pas la prise en compte d'une véritable incertitude et les effets du temps « réel ».

Nous avons également montré la portée de la notion d'intersubjectivité pour appréhender cette dynamique d'interactions sociales à la base de l'émergence d'un intermédiaire d'échange. Le développement des échanges suppose que la confiance en la monnaie, générée intersubjectivement, serve de substitut à la confiance fondée sur connaissance des échangeurs. En effet, la confiance dans la monnaie (et sans doute la théorie monétaire en général) a une dimension intersubjective : cette dimension ne peut être comprise correctement si le problème de la double coïncidence des besoins est ramené à celui de la double coïncidence des

[1] S.C.Littlechild et G.Owen (1980) : « An Austrian model of the entrepreneurial market process », *Journal of Economic Theory*, 23, p 361-379.

échanges, c'est-à-dire à l'hypothèse de rencontre aléatoire des échangeurs (J.Valdy, 2001)[1]. La notion d'intersubjectivité permet, nous l'avons montré, de saisir l'émergence d'une forme de connaissance collective ou sociale liée aux interactions des comportements individuels, connaissance qui renvoie à des représentations communes dont la prise en compte autorise le dépassement de l'explicaton non satisfaisante de la confiance comme répondant à de simples calculs d'intérêts individuels égoïstes. Nous avons montré en quoi la monnaie, et la confiance qu'elle véhicule, pouvait jouer un rôle de communication sociale. Certains modèles de prospection mobilisent cette perspective d'un rôle « informationnel » de la monnaie[2]. Il serait intéressant de développer l'analyse des fondements de cette fonction de « mémoire » de la monnaie, en envisageant que cette mémoire puisse être saisie comme constitutive d'une connaissance « sociale », émergeant des interactions des comportements individuels et favorisant la coordination des actions des agents économiques. Cela peut être fait en nous appuyant, en particulier, sur notre examen, qu'il faudra approfondir, des ressorts de la confiance. Si de nombreuses études montrent en effet ce que n'est pas la confiance, il s'agit d'approfondir l'analyse de ce qu'elle est.

Ce qui précède tend à montrer qu'à partir d'un travail d'histoire de la pensée économique, avec une démarche de reconstruction et de réinterprétation analytique, il est possible de déboucher sur des clés relativement opérationnelles pour saisir des questions contemporaines. Une réinterprétation institutionnaliste de la tradition théorique autrichienne a permis ainsi de disposer d'un cadre analytique pour comprendre les stratégies d'acteurs associées à des besoins de règles. Ce cadre peut être pertinent pour éclairer également certains phénomènes concernant les marchés financiers. Si l'on s'intéresse par exemple aux innovations financières, les externalités négatives liées aux innombrables innovations sur les marchés dérivés ou à l'apparition de nouveaux produits, ont fait, qu'à un moment, le foisonnement de ces innovations sécrète un besoin d'organisation, que les acteurs privés sont incapables de produire tout seuls : d'où la nécessité finalement d'une prise en charge collective (un collectif privé ou public), par exemple en termes de règles ou d'institutions, des problèmes que la compétition effrénée sur les produits financiers a suscités. Dit autrement, des logiques

---

[1] D.Laidler (1997, p 1214) souligne la faiblesse d'une telle hypothèse *: « Ces modèles [de recherche] formels laissent cependant quelque peu à désirer dans leur niveau présent de développement. Par exemple, l'environnement dans lequel l'échange monétaire émerge est constitué d'agents isolés se rencontrant l'un l'autre de façon aléatoire comme le résultat d'une recherche non systématique de partenaires d'échanges. Cela constitue un point de départ difficilement prometteur pour quiconque cherchant à expliquer l'évolution historique réelle des systèmes monétaires »* (« Notes on the microfoundations of monetary economics », *The Economic Journal*, 107, Juin, p 1231-1223, cité par J.Valdy, 2001).

[2] Voir par exemple : N.R.Kocherlakota (1998) : « The technological role of fiat money », *Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review*, vol 22, No 3, Summer, p 2-10.

d'innovation, purement impulsées par des acteurs privés, générent, à un moment donnée, des externalités négatives y compris pour ces acteurs. D'où la nécessité qu'émerge autre chose que ce que peut faire l'acteur privé, d'où le passage à des règles : sous la forme d'institutions ? ces règles relévent-elles d'une logique d'auto-organisation ? Il serait par exemple possible d'examiner ces aspects à partir de la question de la redéfinition des règles prudentielles, celles-ci n'étant pas aujourd'hui placée sous la seule responsabilité des acteurs publics.

Cela illustre la diversité des champs d'analyse possibles. Mais ce n'était pas l'objet de notre étude et il est maintenant temps de rappeler les principales leçons de notre travail, en synthétisant les points qui pourraient constituer la base, à l'intérieur de ce travail, d'une source d'inspiration pour la littérature économique moderne.

L'examen de la tradition théorique autrichienne permet de mobiliser une approche institutionnaliste caractéristique, par la prise en compte du rôle des interactions sociales et de leurs effets, par le biais des règles et des organisations, dans l'étude des comportements économiques. Les contributions des auteurs étudiés, constitutifs de la tradition autrichienne entendue au sens large, offrent deux dimensions analytiques importantes. D'une part, elles proposent une conception des comportements individuels qui se démarque de celle adoptée par la théorie économique courante structurée par la problématique de l'équilibre général. Contrairement à l'approche strictement « individualiste » caractérisant cette théorie, la tradition théorique autrichienne adopte fondamentalement sur le plan méthodologique une position beaucoup plus subjectiviste, établissant une hétérogénéité des agents économiques. Si ceux-ci n'ont pas le même type de comportement, ils sont également considérés comme agissant dans le cadre d'une véritable incertitude, difficilement probabilisable, hypothèse découlant d'une conception caractéristique du temps dont le passage est analysé comme modifiant les connaissances individuelles. D'autre part, cette conceptualisation des comportements individuels est à la base d'une analyse spécifique de l'origine des institutions sociales : les auteurs autrichiens considérés ont analysé le processus par lequel les interactions entre différents groupes d'individus, dotés de différents types de rationalité économique, sont à l'origine de la formation et du développement d'institutions. La portée de l'approche autrichienne sur la question de l'émergence des institutions est liée au fait qu'elle aborde les mécanismes de l'ordre de marché comme fondamentalement un problème de dispersion de la connaissance. L'examen de la tradition théorique autrichienne nous enseigne en effet que la compréhension de l'origine et de la fonction des institutions sociales nécessitent de partir d'individus « hétérogénes » interprétant de manière subjective leur environnement, mais dont

les interactions sont le support de procédures d'apprentissage favorisant la diffusion de connaissances et de l'émergence d'une forme, plus ou moins autonome, de connaissance « sociale » : cette dernière favorise la coordination des actions individuelles, en ce qu'elle fournit aux agents un schéma de compréhension commun En définitive, l'examen de la tradition théorique autrichienne a permis de remettre à l'ordre du jour un certain nombre de dimensions méthodologiques, souvent négligées, comme l'hétérogénéité et la subjectivité des agents économiques, en particulier basées sur une distinction conceptuelle entre l'information et la connaissance, ou l'intentionnalité du comportement individuel. Plus généralement, cet examen a montré la nécessité de dépasser le cadre trop restrictif de la rationalité économique usuelle, en envisageant des formes plus contextualisées de rationalité liées aux limites cognitives des agents économiques. Ainsi, la distinction innovateurs/suiveurs, et les deux formes de rationalité qu'elle implique (innovatrice et imitarice), a été étudiée en tant que modalité exemplaire des arrangements institutionnels (ou organisationnels) caractéristiques de l'approche autrichienne du changement.

Bibliographie Générale

Aimar.T (1999) : « Time, coordination and ignorance : a comparison between Hayek and Lachmann », *History of Economic Ideas*, VII/1-2, p 139-165.

Alter.M (1982) : « C.Menger and homo economicus : some thoughts on Austrian theory and methodology », *Journal of Economics Issues*, vol 16 (1).

Arena.R et Gloria-Palermo.S (2001) : « Evolutionary themes in the Austrian Tradition : Menger, Wieser and Schumpeter on institutions and rationality », dans P.Garrouste et S.Ioannides (eds.) : « Evolution and Path Dependence in Economic Ideas : Past and Present », Aldershot, Edward Elgar.

Arena.R et C.Dangel-Hagnauer (eds.) (2002) : « The Contribution of Joseph A.Schumpeter to Economics », Economic Development and Institutional Change, Londres, Routledge.

Arena.R et Festré.A (2002) : « Connaissance et croyances en économie : l'exemple de la tradition autrichienne », *Revue d'Economie Politique*, no 5, Sept-Oct, p 635-657.

Arena.R et Lazaric.N (2003) : « La théorie évolutionniste du changement économique de Nelson et Winter : une analyse économique rétrospective », *Revue économique*, vol 54 (2), p 329-354.

Arthur.B (1988) : « Competing technologies : an overview », dans Dosi.G et al (eds.), p 590-630.

Arthur.B (1989) : « Competing technologies, increasing returns and lock-in by historical events », *Economic Journal*, 99 (394), p 116-131.

Baslé.M, Delorme.R, Lemoigne.J.L et Paulré.B (eds.) (1999) : « Approches évolutionnistes de la firme et de l'industrie », Paris, L'Harmattan.

Beaugrand.P (1982) : « Le Temps, l'imagination, l'incertitude, dans la théorie du Professeur G.L.Shackle », *Revue Economique*, vol 3 (2), Mars, p 297-322.

Boettke.P.J (1995) : « Individuals and institutions », dans Prychitko D. (ed.), p 19-35.

Brochier.H (1994) : « A propos de l'individualisme méthodologique », *Revue d'économie politique*, 104 (1), janv-fév, p 25-52.

Cahuc.P (1998) : « La nouvelle microéconomie », Paris, La découverte.

Centi.J.P (1999) : « Money and credit in an open-ended universe », *Journal des Economistes et des Etudes Humaines*, vol 9, no 2/3 (No Spécial / Hayek), juin/sept, p 293-320.

Chambon.J.P (1996) : « Critique de l'hypothèse de rationalité économique », *Cahiers du CERAS*, Mars, Université de Reims.

Chamilall.N.S (2000) : « La génése du label autrichien : la pensée de Carl Menger », *Journal des Economistes et des Etudes Humaines*, vol 10, mars, p 53-118.

Châteauneuf-Malclés.A (2002) : « Time and rationality in Schumpeter's construct », dans Arena.R et Dangel-Hagnauer.C (eds.), p 106-123.

Chaumont-Chancelier.F (1999) : « Action humaine et évolution culturelle : vers un entrepreneur en institution », Thèse de Doctorat en Sciences Economiques, Aix-Marseille III.

Cimoli.M et Dosi.G (1995) : « Technolgical paradigms, patterns of learning and development : an introductory roadmap », *Journal of Evolutionary Economics*, vol. 5, p 243-68.

Cohendet.P, Kern.F, Mehmanpazir.B et Munier.F (1999) : « Knowledge coordination, competence creation and integrated networks in globalised firms », *Cambridge Journal of Economics*, vol. 23, p 225-41.

Cordonnier.L (1994) : « Rationalité stratégique et émergence des normes », *Cahiers d'Economie Politique*, no 24-25, p 227-244.

Corei.T (Collectif de Recherche sur l'Economie Institutionnaliste) (1995) : « L'économie institutionnaliste : les fondateurs », Economie Poche.

Crocco.M (2003) : « Innovation and social probable knowledge », *Cambridge Journal of Economics*, 27(2), p 177-190.

David.P.A (1994) : « Les standards des technologies de l'information, les normes de communication et l'Etat : un problème de biens publics », dans A.Orlean (1994 a), p 249-278.

Demsetz.H (1982) : « Concluding comments » dans J.Ronen (ed.) : « Entrepreneurship », Lexington, Mass, Lexington Books.

Dopfer.K (1997) : « How economic institutions emerge : institutional entrepreneurs and behavioral seeds », dans Y. Shionoya et M. Perlman (eds.), « Innovation in technology, industries and institutions », Ann Arbor, The University of Michigan Press, p 299-329.

Dopfer.K et Raible.K.F (1990) (eds.) : « The evolution of economic systems », St Martin's Press, New York.

Dosi.G, Freeman.C, Nelson.R, Silverberg.G et Soete.L (eds.) (1988) : « Technical change and economic theory », London, Pinter Publishers.

Dosi.G (1982) : « Technological paradigms and technological trajectories », *Research Policy*, vol. II, p 147- 62

Dostaler.G (1989) : « F.Hayek : philosophie, économie et politique », Paris, Economica.

Dulbecco.P (1998) : « La dimension historique du temps dans une théorie néo-autrichienne de la firme et de l'organisation de l'industrie », *Economie Appliquée*, tome LI, no 1, p 53-76.

Dulbecco.P et Garrouste.P (2000) : « Structure de la production et structure de la connaissance : éléments pour une théorie autrichienne de la firme », *Revue Economique*, vol 51, no 1, Janvier, p 75-101.

Dupuy.J.P (2002) : « The logic of imitation » , dans Fullbrook.E (ed.), p139-158.

Eliason.G (1988) : « Schumpeterian innovation, market structure and the stability of industrial development », dans « Evolutionary economics : application of Schumpeter's ideas », edité par H.Hanusch, Cambridge, Cambridge University Press.

Endres.A.M (1984) : « Institutional elements in Carl Menger's theory of demand : a comment », *Journal of Economic Issues* 18 (3), p 897-904.

Endres.A.M (1991) : « Menger, Wieser, Bohm-Bawerk, and the analysis of economizing behavior », *History of Political Economy* 23 (2), p 279-99.

Fisette.J (1989) : « Hayek et la décision », dans Dostaler.G (1989), p161-177.

Foray.D (2000) : « L'économie de la connaissance », Paris, La Découverte.

Foster.J (1997) : « The analytical foundations of evolutionary economics : from biological analogy to economic self organisation », *Structural Change and economic Dynamics* 8, no 4, p 427-451.

Foster.J (2000) : « Competitive selection, self-organisation and Joseph A.Schumpeter », *Journal of Evolutionary Economics*, 10 (3), p 311-328.

Foster.J (2001) : « Competitive selection and economic evolution », dans Garrouste P. et Ionnides.S (eds.) : « Evolution and Path dependence in Economic Ideas : Past and Present », Aldershot, Edward Elgar.

Foster.J, Metcalfe.S (2001) : « Modern evolutionary economic perspectives : an overview », dans Foster J. et Metcalfe S. (eds.), *Frontiers of Evolutionary Economics*. Londres, Edward Elgar.

Frank.J (2003) : « Natural selection, rational economic behavior and alternative outcomes of the evolutionary process », *Journal of Socio-Economics*, XXX, p 1-22.

Frankel.S.H (1977) : « Money : two philosophies. The conflict of trust and authority », Oxford, Basil Blackwell.

Fullbrook.E (ed.) (2002) : « Intersubjectivity in Economics : agents and structures », London, Routledge.

Garello.J (1999) : « Hayek's Unconventionalism », *Journal des Economistes et des Etudes Humaines*, vol 9, no 4, dec, p 513-527.

Garrouste.P (1994) : « C.Menger et F.A.Hayek à propos des institutions : continuité et rupture », *Revue d'Economie Politique*, 104 (6), p 853-872.

Garrouste.P (1999, a) : « La firme « hayékienne » entre institution et organisation », *Revue d'Economie Politique*, 109 (6), p 885-902.

Garrouste.P (1999, b) : « Apprentissage, interactions et création de connaissance », *Revue d'Economie Industrielle*, no 88,Trimestre 2, p 137-151.

Garrouste.P (2003) : « Les connexions entre la tradition autrichienne et quelques développements récents en matière d'analyse économique des institutions », *Cahiers d'économie politique*, no 44, p 197-213.

Garrouste.P et Heraud.J.A (1992) : « Auto-organisation et création technologique », dans Ancori.B et al (eds.) : « Apprendre, se souvenir, décider. Une nouvelle rationalité de l'organisation », Paris, Editions du CNRS.

Georgescu-Roegen.N (1968) : « Utility », *International Encyclopedia of the Social Sciences*, vol 16, p 236-267, Macmillan Co and Free Press.

Gérard-Varet.L.A et Passeron.J.C (sous la dir.) (1995) : « Le modèle et l'enquête : les usages du principe de rationalité dans les sciences sociales », Presses du CNRS.

Gloria-Palermo.S (1999) : « The Evolution of Austrian Economics, from Menger to Lachmann », Routledge Studies in The History of Economics, Routledge.

Guerrien.B (1993) : « La théorie des jeux », Paris, Economica.

Guerrien.B (1999) : « La théorie économique néoclassique » (Tome 2), Paris, La Découverte.

Haken.H (1988) : « Information and Self-Organisation. A Macroscopic Approach to Complex Systems », Berlin : Springer.

Hargreaves Heap.S (1989) : « Rationality in Economics », Oxford, Basil Blackwell.

Hayek.F (1937) : « Economics and Knowledge », *Economica*, no (spécial) 4, p 33-54, dans Hayek.F(ed.) (1949), p 33-56.

Hayek.F (1945) : « The use of knowledge in society », *American Economic Review*, 35, p 519-530, dans Hayek.F (ed.) (1949), p 77-91.

Hayek.F (1946) : « The Meaning of Competition », Princeton University, dans Hayek.F (ed.) (1949), p 92-106.

Hayek.F (1948) : « The Facts of The Social Science », dans Hayek.F (1949), p 57-76..

Hayek.F (ed.) (1949) : « Individualism and Economic Order », Chicago, The University of Chicago Press, 1980.

Hayek.F (1952) : « The Sensory Order, An inquiry into the foundations of theoretical psychology », Chicago, University of Chicago Press..

Hayek.F (1953) : « Scientisme et Sciences sociales : essai sur le mauvais usage de la raison », Paris, Payot..

Hayek.F (1960) : « The Constitution of Liberty », Chicago, University of Chicago Press.

Hayek.F (1978) : « New Studies in Philosophy, Politics, Economics and the History of Ideas», London, Routledge and Kegan Paul.

Hayek.F (1979) : « The Counter-Revolution of Science : Studies on the abuse of reason », Indianapolis, Liberty Press.

Hayek.F (1980) : « Droit Législation et Liberté », vol 1 : Règles et Ordre, Paris, PUF.

Hayek.F (1993) : « La présomption fatale : les erreurs du socialisme », Paris, PUF.

Hayek.F (2001) : « L'ordre sensoriel : une enquête sur les fondements de la psychologie théorique », CNRS Editions.

Heertje.A (1988) : « Schumpeter and technical change », dans H.Hanusch (ed.) « Evolutionary Economics : Applications of Schumpeter's ideas », Cambridge, Cambridge University Press.

Heertje.A et Perlman.M (eds.) (1990) : « Evolving technology and market structure : Studies in Schumpeterian Economics », Ann Arbor, University of Michigan Press.

Hodgson G.M (1988) : « Economics and Institutions », Oxford, Basil Blackwell.

Hodgson.G.M (1991) : « Evolution and Intention in Economic Theory », dans S.Metcalfe et P.P.Saviotti (eds.), p 108-132.

Hodgson.G.M (1997) : « The evolutionary and non-darwinian economics of Joseph Schumpeter », *Journal of Evolutionary Economics 7 (2),* p 131-145.

Hodgson.G.M (2002) : « Darwinism in Economics : from analogy to ontology », *Journal of Evolutionary Economics* », 12, p 259-289.

Hodgson.G.M (2003) : « The mystery of the routine : the darwinian destiny of "An Evolutionary Theory of Economic Change" », dans R.Arena et N.Lazaric (eds.), p 355-406.

Horan.B.L (1995) : « The statistical character of evolutionary theory », *Philosophy of Science*, 61, p 76-95.

Horwitz.S (1995) : « Monetary exchange as an extra-linguistic communication process », dans Prychitko.D.L (ed.), p 154-75.

Hutter.M (1990) : « The self-organisation of the economy », dans K.Dopfer et K.F.Raible (eds.), p 100-110.

Jaffé.W (1976) : « Menger, Jevons and Walras de-homogenised », *Economic Inquiry*, vol.14.

Joly.P.B et Mangematin.V (1995) : « Les acteurs sont-ils solubles dans les réseaux ? », *Economies et Sociétés*, Série dynamique technologique et organisation, no 2/6, p 17-50.

Kauffmann.S (1993) : « The origins of order : self organisation and selection in evolution » Oxford NewYork, Oxford University Press.

Kirzner.I.M (1962) : « Rational action and economic theory », *Journal of Political Economy*, 70, p 380-5.

Kirzner.I.M (1973) : « Competition and Entrepreneurship », Chicago, University of Chicago Press.

Kirzner.I.M (1979) : « Perception, Opportunities and Profits », Chicago, University of Chicago Press.

Kirzner.I.M (1985) : « Discovery and the Capitalist Process », Chicago, University of Chicago Press.

Lachmann.L.M (1986) : « The Market as an Economic Process », New York, Basil Blackwell.

Lasler.J.F et Laffond.G (1995) : « L'auto-organisation et le marché », *Cahiers d'économie politique 20/21*, p 259-276.

Lazaric.N (2000) : « The role of routines, rules and habits in collective learning : some epistemological and ontological considerations », *European Journal of Economic and Social Systems*,14 (2), p 157-171.

Lesourne.J (1991) : « L'économie de l'ordre et du désordre », Paris, Economica.

Lesourne.J, Orlean.A et Walliser.B (eds.) (2002) : « Leçons de microéconomie évolutionniste », Paris, Odile Jacob.

Livet.P (1995) : « Conventions et rationalité limitée », dans L.A.Gérard-Varet et J.C Passeron (sous la dir.), p 549-564.

Longuet.S (1998) : « Hayek et l'école autrichienne », Nathan, Circa.

Mangolte.P.A (1997) : « La dynamique des connaissances tacites et articulées : une approche socio-cognitive », *Economie Appliquée*, tome L, no 2, p 105-134.

Ménard.C (2004) : « L'économie des organisations », Paris, La Découverte.

Menger.C (1871) : « Principles of Economics », traduit par J.Dingwall and B.F.Hoselitz, New York, New York University Press,1976.

Menger.C (1883) : « Problems of Economics and Sociology », L.Schneider (ed.), et traduit par F.I.Knock, University of Illinois Press,Urbana,1963.

Menger.C (1892) : « On the origin of money », *Economic Journal*, vol.2, p 239-55.

Metcalfe.S (1998) : « Evolutionary economics and creative destruction » Londres, Routledge.

Metcalfe.S et Saviotti.P.P (eds.) (1991) : « Evolutionary Theories of Economic and Technological Change », Harwood Academic Publishers.

Moreau.F (1997) : « Compétition technologique, développement durable et théorie de l'auto-organisation », *Working Paper du Laboratoire d'Econométrie*, Conservatoire National des Arts et Métiers, no 97-3.

Nelson.R and Winter.S (1982) : « An Evolutionary Theory of Economic Change » Cambridge, Cambrige University Press.

Oakley.A (1997) : « The foundations of Austrian Economics from Menger to Mises : a critico-historical retrospective of subjectivism », Cheltenham, Edward Elgar.

O'Driscoll.G et Rizzo.M (1985) : « The Economics of Time and Ignorance », Oxford, Basil Blackwell.

Orlean.A (sous la dir.) (1994, a) : « L'analyse économique des organisations », Paris, PUF.

Orlean.A (1994, b) : « Sur le rôle respectif de la confiance et de l'intérêt dans la constitution de l'ordre marchand », *Revue du MAUSS*, no 4, 2e semestre, p 17-36.

Paulré.B (1997, a) : « Evolutionnisme contemporain et auto-organisation », *Economie appliquée*, tome L, no 3, p121-150.

Paulré.B (1997, b) : « L'apport de l'évolutionnisme contemporain à l'analyse économique de l'innovation », *Economie appliquée*, tome L, no 3, p 237-280

Paulré.B (1999) : « La théorie évolutionniste de la firme comme programme de recherche », dans Baslé.M, Delorme.R, Lemoigne.J.L et Paulré.B (eds.), p 11-47.

Perroux.F (1965) : « La pensée économique de Schumpeter », Droz.

Pribram.K (1983) : « A History of economic reasoning », Baltimore, The Johns Hopkins University Press.

Prychitko.D (eds.) (1995) : « Individuals, Institutions and Interpretations hermeneutics applied to Economics », Aldershot and Brookfield, Avebury.

Ravix.J.L (1997) : « La discontinuité autrichienne : de l'opposition entre Menger et Böhm-Bawerk au théories modernes », Communication au congrès de l'AFSE, Paris, 18-19 septembre.

Ravix.J.L (1994) : « Production, institutions et organisation de l'industrie. Une contribution à la méthode économique », Thése pour le Doctorat d'Etat ès Sciences Economiques, Université de Nice-Sophia Antipolis.

Santarelli.E et Pesciarelli.E (1990) : « The emergence of a vision : the development of Schumpeter's theory of entrepreneurship », *History of Political Economy*, vol. 22, no 4, p 677-696.

Saviotti.P.P (1996) : « Technological Evolution, Variety and the Economy », Londres, Edward. Elgar

Schmidt.C et Versailles.D.W (1999) : « Une théorie hayékienne de la connaissance ? », *Revue d'Economie Politique*, 109 (6), p 817-832.

Schumpeter.J.A (1919) : « Impérialisme et classes sociales », Paris, Champ Flammarion, 1984.

Schumpeter.J.A (1934) : « Theory of economic development : An inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle », Cambridge, Mass, Harvard University Press.

Schumpeter.J.A (1935) : « Théorie de l'évolution économique : recherches sur le profit, le crédit, l'intérêt et le cycle de la conjoncture», Paris, Dalloz, 1999.

Schumpeter.J.A (1939) : « Business Cycles : A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process », 2 volumes, New York et Londres, McGraw-Hill Book Compagny, Inc.

Schumpeter.J.A (1940) : « The meaning of rationality in the social sciences », introduction par W.F.Stopler and R.Richter (eds.), repris dans J.Schumpeter (1991).

Schumpeter.J.A (1942) : « Capitalisme, Socialisme et Démocratie », Paris, Payot, 1990.

Schumpeter.J.A (1950) : « Capitalism, Socialism and Democracy », 3ieme edition, London, Allen et Unwin.

SchumpeterJ.A (1954) : « Histoire de l'Analyse Economique », Paris, Gallimard, 3 vol., 1983.

Schumpeter.J.A (1991) : « The Economics and Sociology of Capitalism », édité par R.Swedberg, Princeton, Princeton University Press.

Shackle.G.L.S (1958) : « Time in economics », *Professor F. de Vries Lectures*, Greenwood Press Publishers, Westport, Connecticut.

Shackle.G.L.S (1972) : « Epistemics and Economics : a critique of economic doctrines », Cambridge, Cambridge University Press.

Shackle.G.L.S (1979) : « Imagination and the Nature of Choice », Edinburgh, Edinburgh University Press.

Shionoya.Y (1990) : « The origin of the Schumpeter research program : a chapter omitted from Schumpeter's theory of economic development », *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 146.

Shionoya.Y (1991) : « Schumpeter on Schmoller and Weber : a methodology of economic sociology », *History of Political Economy*, 23 (2).

Shionoya.Y (1997) : « Schumpeter and the idea of social science : a metatheoretical study », Cambridge, Cambridge University Press.

Silverberg.G (1988) : « Modelling economic dynamics and technical change : A theoretical approach to self-organisation and evolution », dans Dosi.G et al(eds.), p 531-559.

Silverberg.G, Dosi.G et Orsenigo.L (1988) : « Innovation, diversity and diffusion : a self organisation model », *Economic Journal*, 88, p 1032-1054.

Smith.B (1990) : « Aristotle, Menger, Mises : an essay in the metaphysics of economics », *History of Political Economy*, no 22 (suppl.), p 263-288.

Solal.P (1997) : « Procédure de découverte, sélection naturelle et coordination des activités industrielles », *Revue d'Economie Politique*, 107 (5), sept-oct, p 671-694.

Steiner.P et Gislain.J.J (1995) : « La sociologie économique : 1890-1920 », Paris, PUF.

Streissler.E (1972) : « To what extent was the Austrian School marginalist ? », *History of Political Economy*, vol.4, p 426-441.

Swedberg.R (1989) : « J.A.Schumpeter and the tradition of economic sociology », *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 145, p 508-524.

Thévenot.L (1995) : « Rationalité ou normes sociales : une opposition dépassée », dans L.A.Gérard-Varet et J.C Passeron (sous la dir.), p 149-189.

Tort.P (sous la dir.) (1996) : « Dictionnaire du Darwinisme et de l'évolution », Paris, PUF.

Valdy.J (2001) : « Menger et les néo-Cloweriens : la double coïncidence des besoins à l'origine de la monnaie ? », Communication au colloque « *Du franc à l'euro : changements et continuité de la monnaie* » , organisé par CRIEF (Centre de Recherche sur l'Intégration Economique et Financiére), Université de Poitiers, 14-16 Novembre.

Vaughn.K.I (1990) : « The Mengerian roots of the Austrian revival », *History of Political Economy*, no 22 (suppl.), p 379-407.

Veblen.T (1919) : « The place of science in modern civilisation and other essays », Huebsch, New York.

Von Mises.L (1949) : « L'action humaine : Traité d'économie », Paris, PUF, 1985.

Vromen.J (1995) : « Economic evolution : An inquiry into the foundations of new institutional economics », Londres, Routledge.

Walliser.B et Prou.C (1988) : « La science économique », Paris, Editions du Seuil.

Walliser.B (1994) : « L'intelligence de l'économie : une science singulière » Paris, Odile Jacob.

White.L.H (1990) : « Restoring an « altered » Menger », *History of Political Economy*, no 22 (suppl.), p 349-358.

Wieser.F (1889) : « Natural Value », Londres, Macmillan**,**1930.

Wieser.F (1914) : « Social Economics », traduction anglaise (sd.ed.), dans Reprints of Economic Classics, M.A.Kelley, New York,1967.

Wieser.F (1926) : « Das Gesetz der Macht », traduit par W.E.Khun : « The law of power », édité (avec une introduction de W.J.Samuels) par l'Université de Nebraska-Lincoln,1983.

Witt.U (1997) : « Self organisation and economics : what is new ? », *Structural Change and Economic Dynamics* 8 (4), p 489-501.

Wiit.U (1998) : « Imagination and leadership : the neglected dimensions of the evolutionary theory of the firm », *Journal of Economic Behaviour and Organisation*, 35, p 161-177.

Witt.U (1999) : « Bioeconomics as economics from a darwinian perspective », *Journal of bio economics*, 1 (1), p 19-34.

TABLE DES MATIERES

SOMMAIRE……...4

INTRODUCTION GENERALE…….5

PARTIE I : L'HETEROGENEITE DES AGENTS ECONOMIQUES…….……..34

CHAPITRE 1 : LA TRADITION AUTRICHIENNE FACE A L'ANALYSE ECONOMIQUE CONTEMPORAINE……36

1.1.Tradition autrichienne et théorie de la connaissance……..36

1.1.1.L'évolution de la connaissance individuelle chez Menger……..37

1.1.2. La conception hayékienne de la connaissance……38

1.2. Conception de l'individu et Subjectivisme……40

1.2.1. Une conception subjective de la valeur……...41

1.2.2. Information et connaissance……43

1.2.3. Comment les agents se coordonnent-ils ?……...46

1.2.3.1. La coordination dans l'analyse économique contemporaine……...47

1.2.3.2. La coordination dans la théorie des jeux……..48

1.2.3.3. Coordination et apprentissage……..50

1.3. La rationalité économique standard en question……53

1.3.1. Les mobiles de l'action individuelle……...54

1.3.1.1. A propos du concept d'égoïsme……...55

1.3.1.2. L'importance des mobiles non matériels……60

1.3.2. Le cadre de l'action individuelle…….63

1.3.2.1. La dimension temporelle de l'action……64

1.3.2.2. Action et erreur……66

1.4. Des individus hétérogènes…….67

CHAPITRE 2 : L'ORIGINALITE DE LA TRADITION AUTRICHIENNE…….72

2.1. Le temps…….73

2.1.1. Temps et apprentissage……...73

2.1.2. Le temps au sein de la tradition autrichienne : « temps de routine » et « temps de rupture »……77

2.2. L'incertitude……...81

2.3. Les interactions sociales…….84

2.3.1. Institutions et connaissance…….84

2.3.2. Interactions et nouveauté……92

PARTIE II : DE L'HETEROGENEITE A UN ESSAI DE TYPOLOGIE DES COMPORTEMENTS ECONOMIQUES…….97

CHAPITRE 3 : INNOVATEURS ET SUIVEURS……101

3.1. Hétérogénéité des agents et interaction sociale……101

3.2. Une triade comportementale……107

3.2.1.L'innovation : la problématique de l'émergence de la nouveauté…….107

3.2.2. L'imitation : la notion de « poids social »……112

3.2.3. L'adaptation : un comportement mimétique du passé……..115

CHAPITRE 4 : DEUX FORMES TYPIQUES DE RATIONALITE ECONOMIQUE…….119

4.1. L'analyse du changement institutionnel au sein de la tradition autrichienne……..120

4.1.1. L'analyse mengerienne de l'émergence des institutions……...120

4.1.1.1. L'émergence de la monnaie……...121

4.1.1.2. L'émergence de l'économie de marché…….122

4.1.2. Wieser et la loi des petits nombres……123

4.1.2.1. Une analyse institutionnelle du pouvoir…….125

4.1.2.2.La théorie wieserienne du leadership et la dynamique du changement social……126

4.1.3. L'entrepreneur chez Schumpeter…….....131

4.1.3.1. La sociologie économique : un « pont » conceptuel entre la théorie pure et l'histoire……..131

4.1.3.2. L'analyse schumpétérienne du leadership…….136

4.1.4. Mises et le concept d'entrepreneur-promoteur…….142

4.2. Rationalité imitatrice et rationalité innovatrice……145

4.2.1. Interaction sociale et apprentissage……...146

4.2.2. Connaissances individuelles et connaissance « sociale »……148

4.2.2.1.Croyances partagées ou croyances collectives ?……148

4.2.2.2. Pour une approche intersubjective : l'exemple de la confiance…….153

PARTIE III : CREATION ET DIFFUSION DES INNOVATIONS TECHNOLOGIQUES……166

CHAPITRE 5 : LE PROCESSUS D'INNOVATION ET LA PROBLEMATIQUE DE L'EMERGENCE DE LA NOUVEAUTE……..171

5.1. Les limites d'une approche du processus d'innovation fondée sur la sélection….…….172

5.1.1.Gènes et routines : les limites de l'analogie biologique de la sélection naturelle……..173

5.1.2. Le dépassement d'une interprétation darwinienne de la théorie de Schumpeter de l'évolution économique : l'endogénéisation du progrès technique…….176

5.2. Le rôle de l'intentionnalité dans le processus d'innovation…….181

5.2.1. Innovation et théorie de la décision……..183

5.2.2. A propos du concept de routine……187

5.2.2.1. Routines et connaissance tacite……..187

5.2.2.2. Routines et nouveauté……189

CHAPITRE 6 : LA DIFFUSION DES INNOVATIONS : UN PROCESSUS D'INTERACTIONS SOCIALES……...192

6.1. La portée d'une approche fondée sur la connaissance…….193

6.1.1. Variété et théorie de la connaissance……194

6.1.2. Le recours au concept d'auto-organisation……...201

6.2. Innovation et externalités d'adoption……...208

6.2.1. La diffusion technologique : un processus d'apprentissage……..210

6.2.2.La dynamique des choix technologiques comme processus d'auto-organisation……..215

6.2.2.1. Un détour par la notion de réseau……..215

6.2.2.2. Proximité et choix technologiques…….217

CONCLUSION GENERALE…….225

BIBLIOGRAPHIE GENERALE……231

TABLE DES MATIERES……..242