



HAL
open science

L'extension de la science économique hors de ses frontières traditionnelles : le cas américain (1949-1992)

Jean-Baptiste Fleury

► **To cite this version:**

Jean-Baptiste Fleury. L'extension de la science économique hors de ses frontières traditionnelles : le cas américain (1949-1992). Economies et finances. Université Lumière - Lyon II, 2009. Français. NNT : 2009LYO22008 . tel-01540255

HAL Id: tel-01540255

<https://theses.hal.science/tel-01540255v1>

Submitted on 16 Jun 2017

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.

Université Lumière Lyon 2

École doctorale de sciences économiques et gestion

Triangle CNRS UMR 5602 – Economix FRE

**L'extension de la science
économique hors de ses
frontières traditionnelles :**

Le cas américain (1949-1992)

Par Jean Baptiste FLEURY

Thèse de Doctorat en Sciences économiques

Mention : Analyses et histoire des institutions et organisations

Sous la direction de Philippe FONTAINE et Jean-Pierre POTIER

Présentée et soutenue publiquement le 14 mai 2009

Composition du jury

Jean-Pierre POTIER, Professeur des universités, Université Lyon 2

Roger E. BACKHOUSE, Professeur d'université, University of Birmingham

Alain MARCIANO, Maître de conférences HDR, Université de Reims

Philippe FONTAINE, Professeur des Universités, École Normale Supérieure de Cachan

Richard ARENA, Professeur des Universités, Université de Nice

Steven G. MEDEMA, Professeur d'université, University of Colorado

Contrat de diffusion

Ce document est diffusé sous le contrat *Creative Commons* « [Paternité – pas d'utilisation commerciale - pas de modification](#) » : vous êtes libre de le reproduire, de le distribuer et de le communiquer au public à condition d'en mentionner le nom de l'auteur et de ne pas le modifier, le transformer, l'adapter ni l'utiliser à des fins commerciales.

Remerciements

Je souhaite remercier en premier lieu mes directeurs de thèse, Philippe Fontaine et Jean-Pierre Potier, pour leur patience, leur confiance et leurs conseils avisés. Leur grande rigueur, ajoutée à leurs innombrables relectures, m'a permis d'aller au bout de ce travail. Au-delà de l'aventure intellectuelle, travailler avec eux fut une formidable expérience humaine.

J'ai bénéficié également d'un cadre de travail particulièrement stimulant, grâce au dynamisme de l'équipe de recherche d'Economix-Cachan, qui a fourni au cours des années le soutien moral indispensable à la bonne conduite de ce travail. Je remercie tout particulièrement Yann Giraud. Ce dernier n'est pas seulement le meilleur compositeur de chanson française de la place de Paris, il est également un fournisseur d'idées stimulantes et provocantes. En rédigeant cette thèse, je me suis rendu compte à quel point ses remarques avaient influencé mon propos général. Béatrice Cherrier m'a fourni d'innombrables intuitions, ainsi que les éléments historiques permettant de les confirmer. J'ai grandement bénéficié de l'expérience de Clément Levallois, ainsi que de ses éclairages sur les liens entre l'économie et la biologie. J'ai, enfin, beaucoup appris de mes nombreuses discussions avec Stéphan Lipiansky, Teresa Tomas et Laurent Guillou.

Je remercie Steve Medema, Roger Backhouse, Alain Marciano et Loïc Charles, qui me suivent depuis quelques années. Leur intérêt permanent pour mes travaux m'ont fourni un soutien moral et intellectuel considérable. Ils ont toujours fait montre d'une très grande disponibilité, en répondant systématiquement à toutes mes sollicitations. J'ai beaucoup appris à leur contact.

À l'occasion de diverses présentations, mais aussi des visites de chercheurs à l'École Normale Supérieure de Cachan, j'ai bénéficié des nombreux commentaires de Ross Emmett, Tiago Mata, Laurence Moss, et Philip Mirowski. Je remercie particulièrement Sandra Peart et David Levy pour m'avoir permis de présenter mes travaux au *Summer Institute for the Preservation of the History of Economic Thought* à George Mason University en juin 2007.

Dans la conduite de mes recherches et la collecte de divers matériaux, j'ai bénéficié de l'aide appréciable d'Antoine Bouveret, Pauline Fron et Olivier Rosell. Je remercie Jean-Jacques Rosa pour avoir bien voulu répondre mes questions. Je remercie également Stephen Stigler pour m'avoir autorisé à consulter les archives de son père, George Stigler, à l'université de Chicago. Lors de mes voyages d'archive aux États-Unis, j'ai bénéficié de l'aide des

archivistes Elizabeth McAllister de l'université du Maryland, Daniel Meyer de l'université de Chicago, ainsi que leurs assistants. Je remercie également George Bulatoff, des archives de la Hoover Institution, pour son aide.

Anne Deshors fut d'une aide précieuse pour la mise en forme finale de la thèse.

Je remercie spécialement ma famille et mes proches, lesquels, bien que ne comprenant pas toujours de quoi il ressort, ont fourni un soutien inconditionnel (et incommensurable) pendant ces années. Merci à Léa pour sa patience et pour m'avoir encouragé à poursuivre mes études jusqu'à un âge assez avancé.

Introduction générale

« *Economics is not what it used to be!* », (Tullock & McKenzie, 1975, p. 3).

Ce travail étudie l'élargissement du domaine d'application de la science économique à des sujets situés hors de ses frontières traditionnelles. Il concerne principalement les États-Unis et porte sur la période 1949-1992. En une quarantaine d'années, ce qu'il est convenu d'appeler l'« approche économique du comportement humain » a été complètement intégrée au paysage de la recherche et de l'enseignement en science économique. La théorie du « choix public », l'analyse économique du crime, l'économie de la famille et l'économie de la santé en sont les manifestations les plus flagrantes. Cet élargissement des frontières disciplinaires n'a pas manqué d'empiéter sur les domaines de recherche privilégiés d'autres sciences sociales, comme la sociologie, ce qui explique pour partie la référence à un « impérialisme de l'économie » qui n'est pas sans rappeler celui plus connu des nations¹.

Définir l'« impérialisme de l'économie »

L'un des premiers usages de cette notion est généralement attribué à Ralph William Souter (Swedberg, 1990a). Son livre, *Prolegomena to Relativity Economics* (1933), constituait une réponse à *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science* (1932) de Lionel Robbins. Souter refusait de séparer les sciences sociales sur la base de la définition de Robbins. Pour lui, elles étudiaient un seul et même objet qu'il était impossible de diviser clairement. Elles formaient une « société » qui ne pouvait être constituée d'une collection d'approches individuelles indépendantes². La science économique avait nécessairement des

¹ On parle aussi d'« impérialisme économique », voire de « science impériale ». Afin d'éviter toute confusion, nous utilisons l'expression « impérialisme de l'économie » (en anglais « economics (et non « economic ») imperialism. Évidemment, la notion d'impérialisme de l'économie couvre plus généralement l'élargissement de la science économique à des domaines qui ne sont l'apanage d'aucune autre discipline.

² Pour Robbins, la science économique « étudie le comportement humain comme une relation entre des fins et des moyens rares ayant des usages alternatifs » (Robbins, 1935, p. 16).
« *economics is the science which studies human behaviour as a relationship between ends and scarce means which have alternative uses* ».

intersections avec la sociologie ou la psychologie (voir aussi Hodgson, 2001, pp. 198-199)³. Ainsi, en marge de son analyse, Souter affirme sa propre vision du rapport entre la science économique et les autres sciences sociales :

« *Le salut de la science économique au vingtième siècle repose sur un « impérialisme économique » éclairé et démocratique, qui envahit les territoires de ses voisins, non pour les asservir ou pour les absorber, mais pour les aider et les enrichir et promouvoir leur croissance autonome par le même processus qui lui permet de s'aider et de s'enrichir* » (Souter, 1933, p. 94n)⁴.

Malgré la perspicacité de Souter, qui avait entrevu l'une des évolutions les plus importantes de la science économique d'après-guerre, peu d'auteurs évoquèrent la notion d'impérialisme de l'économie avant les années 1970. L'étude des frontières séparant la science économique des autres sciences sociales n'aurait pas suscité beaucoup d'engouement : on ne trouve, en effet, aucun usage de la notion dans les articles publiés dans les revues économiques de référence entre 1945 et 1970⁵.

À la fin des années 1960, la notion émerge dans le discours de certains économistes, mais uniquement de manière informelle ou verbale. Comme le rappela Kenneth E. Boulding à l'occasion de son discours présidentiel devant l'*American Economic Association* en 1968, « impérialisme de l'économie » était un terme qu'il avait l'habitude d'employer pour qualifier « une tentative de la part de l'économie de s'emparer des autres sciences sociales » (Boulding 1969, p. 8)⁶. Boulding faisait notamment référence aux travaux situés dans la mouvance de ceux d'Anthony Downs (1957a), lequel avait appliqué la théorie microéconomique au comportement de vote. À la même époque, Gary Becker faisait également référence à cette notion pour caractériser son propre travail, mais il s'agissait principalement d'une qualification verbale puisque Becker utilisa le terme à l'occasion du cours qu'il donna aux *graduate students* de Columbia lors de l'année académique 1967-1968 (reproduit dans son

³ Pour Souter, la méthode proposée par Robbins prônait l'usage de concepts abstraits, lesquels ne pouvaient être compris qu'à la lumière d'un savoir préalable. Par exemple, dans un monde qui s'est abstrait d'un cadre temporel, institutionnel ou social, la notion même de rationalité des individus n'avait aucun sens.

⁴ « *The salvation of Economic Science in the twentieth century lies in an enlightened and democratic 'economic imperialism', which invades the territories of its neighbors, not to enslave them or to swallow them up, but to aid and enrich them and promote their autonomous growth in the very process of aiding and enriching itself* ».

⁵ Notre recherche, utilisant la base de référence bibliographique Jstor, porta sur un ensemble de termes désignant cette notion, dont : « *economic imperialism* », « *economics imperialism* » et « *imperial science* ». Une des rares occurrences concerne un commentaire sur le livre de Souter par Talcott Parsons (1933). Parsons, la figure principale de la sociologie américaine d'après-guerre, critiquait la vision de Souter, qui semblait refuser aux sciences sociales voisines de la science économique le droit à une existence indépendante (Parsons, 1934, p. 522 ; Rutherford, 2004).

⁶ « *The economic theory of democracy indeed as developed by Anthony Downs and others is a very good example of what I have sometimes called « economics imperialism », which is an attempt on the part of economics to take over all the other social sciences* ». Le discours fut publié un an plus tard dans l'*American Economic Review* sous le titre « Economics as a Moral Science » (Boulding, 1969).

livre de 1971, *Economic Theory*). Becker rejetait la définition attribuée à Viner de la science économique (« la science économique, c'est ce que les économistes font »), lui préférant une définition « plus sérieuse », mettant en relation des ressources rares et des usages alternatifs (Becker, 1971a)⁷. Cette définition permettait d'aborder n'importe quel problème de choix, qu'il concerne le marché traditionnel ou non ; elle ouvrait la porte à l'analyse économique de sujets anthropologiques, sociologiques ou politiques. Becker qualifia son approche de « véritable exemple d'impérialisme économique » (*ibid.*, p. 2).

La notion se répandit dans la littérature économique au cours des années 1970, comme en atteste le chapitre de Gordon Tullock, « Economic Imperialism » (1972), concluant un des premiers ouvrages collectif consacré au « choix public ». À la fin des années 1970, la notion était à nouveau au coeur d'un débat concernant la définition de la science économique et de ses frontières, lequel se poursuivit jusqu'au milieu des années 1980. Le débat mobilisa les contributions de Ronald Coase (1978), George J. Stigler (1984), ainsi que celle de Jack Hirshleifer (1985). Par conséquent, au milieu des années 1980, la notion d'impérialisme de l'économie caractérisait une approche désormais « à la mode », selon les termes de Burton A. Abrams (1983, p. 40), le théoricien du « choix public ».

Ainsi, dès ses débuts, la notion fut employée presque exclusivement par les acteurs de l'élargissement du champ d'analyse de la science économique, comme Becker ou Tullock. Cette notion ne n'identifiait cependant pas une école de pensée, caractérisée par l'utilisation d'une méthodologie propre, mais plutôt une tendance à l'ouverture du domaine d'analyse de la science économique. Sa redécouverte à la fin des années 1960 traduit la prise de conscience chez certains économistes d'un véritable mouvement de redéfinition des frontières, dépassant les contributions isolées de quelques chercheurs originaux. Elle témoigne également de l'attraction qu'exerça dès lors cette approche chez les économistes. En effet, l'évolution de l'usage de la notion montre bien que ce mouvement d'élargissement des frontières, invisible dans les années 1950, se développa dans les années 1960 et au début des années 1970 pour constituer une part de l'orthodoxie économique à partir des années 1980.

Cette rapide présentation du mouvement d'élargissement des frontières de la science économique soulève diverses questions. L'« impérialisme de l'économie » est intimement lié à la définition de la science économique que Robbins formula en 1932, faisant de la méthode la caractéristique distinctive de la discipline. Par conséquent, l'application de la science

⁷ Bien que la définition selon laquelle « la science économique, c'est ce que les économistes font » soit traditionnellement attribuée à Viner, il ne semble pas exister de référence à un texte précis (voir Kaul, 2007, p. 18n).

économique hors de ses frontières traditionnelles pose un problème méthodologique, ayant trait à l'analyse de ses limites conceptuelles. Néanmoins, cette orientation pose également un problème historique. En effet, bien que l'étude des frontières disciplinaires avait suscité l'intérêt des chercheurs pendant l'entre-deux-guerres, les analyses économiques du politique et du social n'émergèrent qu'autour des années 1950, avec les travaux d'Arrow (1949) sur le choix social, de Buchanan (1954a, 1954b) sur la comparaison entre vote et marché, de Downs (1957a) sur la démocratie, de Becker (1957) sur la discrimination, et de Tullock (1959) sur la règle majoritaire. Ce n'est qu'une quinzaine d'années plus tard que ces approches connurent un essor et une visibilité notable, ce qui oblige à s'interroger sur l'importance du contexte historique dans ce développement. Une étude de la littérature permet d'apporter quelques réponses à ces questions.

Les limites de la littérature existante

La littérature sur l'impérialisme de l'économie est abondante. Opposant les économistes et les chercheurs des autres sciences sociales, elle revêt parfois un caractère polémique et vise à justifier ou critiquer les apports de l'analyse économique des comportements sociaux ou politiques. Par conséquent, les travaux concernant l'impérialisme de l'économie se préoccupent souvent de problèmes méthodologiques relatifs aux limites de l'« approche économique ».

Chez certains économistes, les relations entre leur discipline et les disciplines voisines sont analysées sous l'angle de la concurrence de marché. L'article d'Edward P. Lazear, « Economics Imperialism » (2000), est représentatif de cette approche. Lazear y décrit l'élargissement des frontières de la science économique comme le résultat d'un processus concurrentiel entre l'économie et les autres sciences sociales. Le marché aurait sélectionné la science économique comme la plus apte à rendre compte des comportements humains. Selon lui, « ce n'est ni la chance, ni le charme inhérent des économistes qui sont responsables du changement. La progression des résultats économiques provient plutôt du fait que notre discipline dispose d'un langage rigoureux qui permet l'écriture de concepts complexes en des

termes simples et abstraits » (p. 99)⁸. La science économique, grâce à la maximisation, au concept d'équilibre, et à l'accent porté sur la notion d'efficacité, s'imposa, pour reprendre les termes d'Hirschleifer (1985), comme la « grammaire des sciences sociales ».

Cette explication de l'évolution des frontières disciplinaires est problématique dans la mesure où elle reprend à son compte le principe de « l'impérialisme de l'économie » en y appliquant les notions de concurrence et de marché au monde des idées. Lazear reprend en fait l'argument déjà utilisé par certains protagonistes de l'expansion des frontières de la science économique (Coase, ou encore Stigler)⁹.

Pour certains sociologues, les relations entre la science économique et les autres sciences sociales sont complémentaires. Paul Hirsch, Stuart Michaels et Ray Friedman (1987) résument cette conception partagée également par Sherwin Rosen et Christopher Winship (1988), Milan Zafirovski (1999) et bien d'autres encore, selon laquelle les théories économiques se focalisent sur leur capacité prédictive et la cohérence interne de leur raisonnement (ce qu'ils appellent les « *clean models* »), tandis que les analyses sociologiques leur sont complémentaires, en mettant en exergue leur caractère explicatif et descriptif¹⁰. Pour ces auteurs, l'approche économique hypothético-déductive s'oppose au raisonnement inductif des sociologues (qu'ils qualifient de « *dirty hands* »), ayant comme point de départ les données statistiques. La complémentarité de ces approches naît de leurs différences de questionnement. Par exemple, « l'approche économique », telle qu'elle est définie par Becker dans son livre de 1976, lequel est considéré par beaucoup de chercheurs comme posant les fondements de l'« impérialisme de l'économie », empêche de s'intéresser aux dynamiques de changements de préférences puisqu'elles sont supposées stables¹¹.

Le point de vue des politologues sur l'essor de la théorie du choix rationnel en sciences politiques, cristallisé autour du mouvement du « choix public », est souvent similaire. Une partie de la littérature est consacrée à l'analyse des apports et limites de cette approche, comme en témoigne l'article « Rational Choice Gains by Losing » de Jane Mansbridge

⁸ « *Neither luck nor the inherent charm of economists is responsible for the change. Rather, the ascension of economics results from the fact that our discipline has a rigorous language that allows complicated concepts to be written in relatively simple, abstract terms.* ».

⁹ Les textes de Coase (1978) et Stigler (1984), constituant une littérature primaire, seront analysés dans le corps du texte, en troisième partie, comme une réaction face à la visibilité accrue du phénomène pendant cette période.

¹⁰ Bien que Rosen soit économiste, Winship est sociologue et leur article de 1988 illustre une position que l'on trouve généralement dans les publications de sociologues.

¹¹ L'approche économique chez Becker, formulée pour la première fois dans son livre de 1976, est constituée de trois notions : la stabilité des préférences, les comportements maximisateurs et l'équilibre des marchés (voir la partie III, *infra*).

(1995). En prenant l'exemple du dilemme du prisonnier, l'auteur montre ainsi comment le modèle de l'intérêt personnel permet de se focaliser sur certaines questions, telles que les difficultés de la coordination et de l'action collective. Mais, ce faisant, le modèle de l'intérêt personnel, occulte d'autres questions complémentaires, comme l'origine sociale des comportements individuels et propose une vision déformée des comportements désintéressés. Ces conceptions des relations entre les disciplines, bien qu'intéressantes, n'abordent pas le problème de la dynamique de l'évolution des frontières disciplinaires.

D'autres études sur l'« impérialisme de l'économie », plus axées sur l'histoire de ce processus, ont vu également le jour dans les années 1980, notamment avec les travaux du sociologue Richard Swedberg. Celui-ci avait en effet remarqué que l'évolution des frontières de la science économique, dans le sens d'un élargissement de son objet d'analyse, s'était accompagnée d'un élargissement des frontières de la sociologie. En 1987, Swedberg devint « convaincu que quelque chose de grande importance se passait dans le *no man's land* entre la science économique et la sociologie » (Swedberg, 1990a, p. 316)¹². Il se fondait sur le constat que certains économistes, à l'origine de l'élargissement des frontières de leur discipline, avaient exporté les outils de l'analyse économique en sociologie et que, par ailleurs, il existait des sociologues « importateurs », tels que James S. Coleman ou Raymond Boudon, qui faisaient évoluer leur science en adaptant les grands principes de la sociologie à la logique du choix rationnel. De manière analogue, des chercheurs comme George A. Akerlof représentaient les économistes « importateurs » de concepts sociologiques en sciences économiques¹³.

Selon Swedberg, ce nouvel échange, dont l'essor date des années 1970, marquait le renouveau du dialogue entre la science économique et la sociologie. Ce dialogue aurait été rompu au début du siècle, résultat de la *Methodenstreit* qui opposa l'école historique allemande de Gustav von Schmoller à l'autrichien Carl Menger. Si quelques tentatives d'échange existèrent jusqu'au milieu des années 1950, stimulées par les économistes institutionnalistes, comme Thorstein Veblen, Wesley C. Mitchell, ou John R. Commons qui utilisèrent des concepts sociologiques pour comprendre les comportements économiques, ou par des sociologues soucieux d'interdisciplinarité, comme Parsons à Harvard dans les années 1950, ce n'est qu'avec l'essor de l'« impérialisme de l'économie » que le dialogue entre la science

¹² « *In the fall of 1987 [...] I was convinced that something of great interest was happening in the « no man's land » between economics and sociology [...] ».*

¹³ Voir par exemple l'article coécrit avec William T. Dickens et publié en 1982, « The Economic Consequences of Cognitive Dissonance ».

économique et les autres sciences sociales aurait été renoué. Ce phénomène aurait stimulé le développement d'autres courants comme les travaux d'Akerlof, la sociologie économique d'Harrison White ou Mark Granovetter ou encore la socio-économie d'Amitai Etzioni (Swedberg, 1990a). Comme beaucoup d'auteurs, Swedberg représente les évolutions des frontières entre science économique et sociologie comme l'expression de leurs complémentarités. Selon Zafirovski, « la plupart des sociologues et certains économistes (tels que les Autrichiens) suivent tacitement Comte en plaçant la théorie économique à l'intérieur d'un cadre d'analyse sociologique qui l'engloberait, que celui-ci soit la théorie des institutions et des structures sociales, la théorie de l'action sociale ou la théorie du système social » (Zafirovski, 1999, p. 584)¹⁴.

Les travaux de Swedberg sont d'un grand intérêt dès qu'il s'agit de traiter de l'impérialisme de l'économie, car ils donnent une vision d'ensemble pouvant servir de point de départ. Ils signalent les trois formes possibles que prend l'évolution des frontières des sciences sociales. L'évolution peut se faire par l'utilisation d'outils et concepts issus d'autres sciences sociales en science économique¹⁵. Elle peut concerner conjointement le champ d'analyse de la science économique et sa méthode. L'objet de notre étude ne concerne que la dernière forme : l'application des outils de la science économique à des sujets généralement reconnus comme faisant partie du domaine d'analyse des autres sciences sociales. Les travaux de Swedberg couvrent sans doute un champ et des problématiques extrêmement vastes, mais leur portée historique n'est en que plus réduite. Ils sous-estiment, par exemple, l'importance des institutionnalistes, et par conséquent leur influence sur les relations entre science économique et sociologie, en particulier dans le domaine du *labor economics*¹⁶. De plus, ils n'expliquent pas l'émergence du phénomène et son essor dans les années 1960 et 1970. Enfin, comme beaucoup d'analyses sociologiques sur le sujet, ils se focalisent sur les questions méthodologiques et les problèmes rencontrés par les différents modes de collaboration entre sciences sociales.

Swedberg envisage l'évolution des frontières entre disciplines en reprenant à son compte une lecture commune faisant des livres de Becker (1957) et Downs (1957a) les ouvrages précurseurs de l'« impérialisme de l'économie ». Cette conception monolithique du

¹⁴ « Then most sociologists and some economists (like the austrians) tacitly follow Comte by placing economic theory within an overarching sociological framework, be it the theory of social institutions and structures, the theory of social action, or the theory of the social system ».

¹⁵ Cette forme est illustrée par les travaux d'Akerlof (voir Swedberg, 1990a).

¹⁶ Voir la deuxième partie de la thèse, dans laquelle nous montrons que l'importance de l'héritage institutionnaliste dans le *Labor Economics* des années 1950, explique certaines réticences à l'encontre de l'analyse économique de la discrimination de Becker.

phénomène ne prend pas en considération les différences de point de vue et de méthode entre les artisans de l'élargissement des frontières de l'économie, ni même l'évolution de la pensée de ces auteurs. Elle assimile l'« impérialisme de l'économie » à la méthodologie de Becker, telle qu'elle fut systématisée vingt ans après les premières tentatives d'investigation aux frontières de l'économie. Cette approche méthodologique, qui fait référence dans le domaine des relations entre la science économique et la sociologie, pose donc des problèmes d'anachronisme, que l'on trouve par exemple, chez Jérôme Gautié (2007), lequel affirme que l'impérialisme économique est inscrit en filigrane dans la définition de Robbins (1932). Si cette affirmation est vraie du point de vue méthodologique, elle n'a pas de fondements historiques solides. Une étude contextualisée de la réception de l'ouvrage de Robbins montre bien que le débat des économistes sur cette définition ne se focalisait pas sur cette question. Au contraire, la critique principale faite alors à la définition de Robbins, était qu'elle limitait la portée de l'analyse économique, non qu'elle l'élargissait (Medema & Backhouse, 2007). D'ailleurs le premier à parler d'« impérialisme économique » fut un opposant de Robbins, Souter. Et Becker lui-même affirma que les économistes n'avaient jamais vraiment envisagé l'ampleur des élargissements promis par la définition de Robbins (Becker, 1976, p. 4).

Il est donc problématique d'utiliser, à l'image de Gautié (2007), une approche méthodologique de l'analyse des frontières disciplinaires conjointement à l'utilisation de la notion d'« impérialisme de l'économie ». En effet, si ce phénomène découle directement de la définition de la science économique de Robbins de 1932, qui, sur un plan purement méthodologique, ne prévoyait aucune frontière à la discipline, alors pourquoi parler d'« impérialisme de l'économie » ? Pourquoi ne pas parler, plus simplement, de science économique ? Situer Robbins, Becker, Souter et d'autres au sein du même débat méthodologique empêche de savoir pourquoi et comment certains économistes ont réutilisé la définition de Robbins quarante ans plus tard dans un contexte bien éloigné de celui caractérisant les années 1930. Si notre travail devait se résumer à une simple confrontation de différentes définitions de la discipline (celle de Robbins et celle de Marshall, par exemple) il ne pourrait explorer toute la richesse de la notion d'impérialisme de l'économie¹⁷. Il semble en effet que les approches centrées sur la méthodologie oublient de considérer les *pratiques*

¹⁷ Pour Marshall, « la science économique est l'étude de l'humanité dans sa conduite de sa vie quotidienne ; elle examine cette partie de l'action individuelle et sociale qui a plus particulièrement trait à l'acquisition et l'usage des choses matérielles du bien-être » (1920, p. 1).
« *Political Economy or Economics is a study of mankind in the ordinary business of life ; it examines that part of individual and social action which is most closely connected with the attainment and with the use of material requisites of wellbeing* ».

de la science économique¹⁸. Ce n'est qu'après le changement radical dans les pratiques des économistes à la fin des années 1960 que la définition de Robbins prit un sens nouveau. Ces nouvelles pratiques franchissaient les frontières traditionnelles que la profession des économistes avait forgées. Ainsi, le sujet d'analyse impliqué par la notion d'« impérialisme de l'économie » doit nécessairement prendre en compte la dimension historique.

Uskali Mäki apporte un éclairage méthodologique intéressant, en ce sens qu'il est l'un des rares chercheurs à aborder l'impérialisme de l'économie dans sa diversité, par exemple en évoquant les différences entre Buchanan et Becker (Mäki, à paraître). Pour Mäki, l'impérialisme de l'économie ne provient pas d'une définition précise de la science économique, mais constitue la manifestation de la recherche d'une « intégration totale » par les économistes¹⁹. Une telle propriété ferait de la science économique une discipline permettant d'analyser un maximum de classes de phénomènes, lesquelles engloberaient des faits qui n'avaient pas été pensés pouvoir être étudiés par les économistes au moment de la création de leurs outils. Pour Mäki, tout territoire relatif à une discipline doit se comprendre comme une classe de phénomènes que les chercheurs ont considérée par convention comme faisant partie de leur domaine d'expertise. Réfléchissant à un problème méthodologique éloigné du nôtre, à savoir les différences entre l'« impérialisme » et l'« expansionnisme économique », Mäki affirme que :

« De ce point de vue, la différence [entre l'impérialisme et l'expansionnisme] dispose d'un caractère pragmatique : elle est définie en termes de pratiques des discipline conquise ou étant la cible d'une conquête, et des relations entre les pratiques de la discipline conquises et conquérantes » (à paraître, p. 11)²⁰.

S'intéresser à l'élargissement des outils de la science économique au-delà de ses frontières traditionnelles revient donc à penser la formation des traditions, lesquelles proviennent nécessairement de la pratique des économistes. Insister sur cette dimension permettra d'étudier la perception des économistes et des autres chercheurs en sciences sociales en ce qui concerne ce qui relève ou non du domaine de la science économique et d'expliquer en quoi cette perception limite ou au contraire stimule de nouvelles pratiques. Cela n'implique pas que les chercheurs aient une perception pertinente de ce qui relève du domaine d'une

¹⁸ En ce sens, elles négligent l'analyse de la définition de Viner.

¹⁹ Nous traduisons le terme « *full consilience* » par « intégration totale », bien que ce terme soit difficile à traduire. Chez Mäki, le terme est emprunté au philosophe des sciences William Whewell, dans son livre *Philosophy of the Inductive Sciences* (1847).

²⁰ « From this perspective, the difference [between imperialism and expansionism] has a pragmatic character : it is defined in terms of the (existence or non-existence of the) practices of the conquered or would-be conquered disciplines and the relations between the practices in the conquering and the conquered disciplines ».

discipline. Par exemple, il n'est pas certain que les sociologues donnent leur approbation à la vision de James S. Duesenberry (1960), pour qui la science économique analyse les domaines du choix et la sociologie les domaines pour lesquels les individus n'ont pas le choix. Ainsi, notre but n'est pas de comparer diverses définitions disciplinaires, mais d'analyser comment les représentations d'une figure aussi éminente que Duesenberry illustrent l'idée que ce faisaient certains économistes de leur discipline. À ce titre, la réception des analyses économiques du politique et du social représentera un aspect central de notre travail.

Afin d'éviter tout anachronisme, il est donc plus sage de substituer au terme « impérialisme de l'économie », celui de « mouvement aux frontières de la science économique ». Nous parlerons des « analyses économiques du social », du « politique » ou du comportement humain pour qualifier les théories qui participèrent de ce mouvement, notamment celles qui virent le jour dans les décennies 1940, 1950 et 1960, c'est-à-dire avant l'officialisation du terme. Mais il nous faut alors interroger la signification du « social » et du « politique ».

Force est de constater qu'il existe peu de définitions précises de ces termes dans la littérature²¹. Dans son histoire du rôle des chercheurs dans la lutte contre la pauvreté aux États-Unis, Romain Huret (2008) évoque les interventions fédérales dans le domaine du social sans jamais définir ce terme. Si ce terme devait être défini comme le champ d'analyse d'une ou plusieurs sciences sociales, alors notre problème renverrait à une approche méthodologique de la définition des sciences sociales, ce que nous voulons éviter. Par exemple, si nous considérions, à l'instar de certains sociologues, que le social est un champ qui englobe les relations économiques, alors nous ne pourrions pas parler d'élargissement des frontières de la science économique au social.

Si le terme renvoyait à un domaine défini par une liste de problèmes, alors l'étude de l'impérialisme de l'économie perdrait également en richesse. Le « social » ou le « politique » ne sont pas des notions stables; ils dépendent de la perception que l'on s'en fait à un moment donné du temps. Le terme « social » renvoie généralement à la société, mais il renvoie également à l'idée que ce font les chercheurs et les décideurs politiques des problèmes rencontrés par la société. Nous verrons, par exemple, que dans les années 1960, le social fut défini par les chercheurs comme un ensemble de phénomènes liés à la pauvreté, ce qui exclut d'autres problèmes sociaux, tels que la famille, mais inclut des phénomènes relevant précédemment du politique, comme la participation. Ainsi, le caractère évolutif de la

²¹ Sans le définir, Daniel Mercure semble implicitement lier le « social » à un ensemble de faits sociaux. Voir *L'analyse du social* (2005), édité par Daniel Mercure et l'Association internationale des sociologues de langue française, publié aux Presses de l'Université de Laval.

signification du « politique » ou du « social » est un argument supplémentaire dans la justification de notre approche, qui s'intéresse aux perceptions et pratiques des chercheurs²².

Une approche contextuelle des théories économiques du social et du politique

S'intéresser à la transgression des représentations traditionnelles du domaine d'analyse de la science économique implique que l'on considère la production scientifique comme une pratique sociale. Par conséquent, « pour apprécier à sa juste valeur les accomplissements de n'importe quel homme, nous devons prendre en compte l'intégralité de sa vie » (Sarton, 1923, p. 5)²³. Cette vision, défendue par exemple par E. Roy Weintraub ou Philip Mirowski, s'oppose à une histoire plus « internaliste », qualifiée par Weintraub (2002) ou Forget (2002) de « reconstruction rationnelle », laquelle s'intéresse à la logique inhérente des idées. Chez Weintraub (2002), la « reconstruction rationnelle » est associée notamment aux travaux de Kuhn et Lakatos, lesquels voient dans la révolution scientifique une marche vers le progrès. Lorsqu'un paradigme en chasse un autre, des phénomènes autrefois considérés comme des anomalies de la théorie dominante sont intégrés dans le nouveau paradigme. Or, comme l'observe William Breit (1987), cette description ne correspond pas à la situation des sciences sociales, car de nombreuses écoles de pensée subsistent même après l'avènement d'un nouveau paradigme.

Ainsi, nous nous inspirerons des travaux de Weintraub et d'autres, qui se regroupent sous la bannière « *science studies* », pour approcher l'histoire de la science économique comme une pratique sociale. De fait, nous consacrerons une place importante aux informations

²² De manière intéressante, Huret (2008) évoque les critiques formulées par le sénateur républicain Thomas Hart contre les définitions des sciences sociales dans les années d'après-guerre aux Etats-Unis. Hart considérait que le terme « sciences sociales » était trop vague et regroupait chez certains « la philosophie, l'anthropologie, toutes les questions raciales, les différents types de sciences économiques » tandis que « d'autres y ajoutent la littérature, voire la religion et différentes sortes d'idéologies. On peut également y déceler la volonté de promouvoir une législation en faveur d'un système de santé national, une politique du logement, et bien d'autres choses encore » (Hart, 1949, cité dans Huret, 2008, p. 26). Ainsi, il n'existait pas réellement de consensus sur ce que le terme « social » dans l'expression « sciences sociales » représentait. Par conséquent, les sciences sociales furent reléguées à l'appellation « autres sciences » lors de la création de la *National Science Foundation* à la fin des années 1940. Encore une fois, cet épisode montre la nécessité d'une grande prudence par rapport à la signification des termes.

²³ « *The history of science is essentially a story of human achievement, and to appraise fairly what any man of science achieved we must needs take the whole of his life into account* ».

biographiques, dans le but d'éclairer la pratique des économistes et leur représentation de leur discipline et de ses frontières. Cette approche critique l'idée, généralement attribuée à Stigler, que les éléments biographiques seraient inutiles à la compréhension d'un auteur. Au contraire, nous défendons, avec Weintraub (2002), que les contingences du temps ou du lieu ne sont pas indépendantes des idées qui sont exprimées en ce temps et en ce lieu. Un bon exemple de l'utilité des éléments biographiques est donné par le théoricien des jeux Martin Shubik (1992). Celui-ci raconte comment à l'université de Princeton dans les années 1950, il occupait l'heure du thé à jouer au Go, aux échecs ou au Kriegspiel tout en débattant de manière informelle avec ses collègues John Nash et Lloyd Shapley de certains concepts de théorie des jeux. Ce rituel leur permit de concevoir ensemble des jeux inédits et de développer individuellement certaines intuitions. Shubik attribue à cette occupation régulière la paternité du jeu de la mise aux enchères d'un billet de un dollar, dont les propriétés analytiques furent étudiées dans un article de 1971. Notre analyse de la théorie de Buchanan sur la violence à l'Université en est une autre illustration, car nous la confrontons à son vécu personnel à UCLA à la fin des années 1960 (voir le chapitre IV, *infra*).

Nous pensons, par conséquent, que les développements théoriques sont le fruit de la rencontre entre l'histoire personnelle d'un théoricien, du contexte historique qui l'entoure, mais également du contexte scientifique. Les éléments biographiques sont issus d'entretiens publiés, d'autobiographies, ou encore des archives personnelles que nous avons pu consulter²⁴. Plus particulièrement, nous nous intéressons aux correspondances et documents de travail collectés au cours de nos recherches. Ce matériau permet d'enrichir notre analyse à différents égards. Tout d'abord, les correspondances personnelles permettent d'approfondir les éléments biographiques existants. Elles sont d'autant plus intéressantes que certaines d'entre elles concernent des économistes encore vivants, comme Becker ou Buchanan. Elles permettent de confirmer ou critiquer un discours qui est parfois reconstruit *a posteriori*. Celui-ci, souvent issu de souvenirs nécessairement partiels, apparaît au fil des publications et contribue à la construction de mythes.

Les correspondances personnelles et professionnelles offrent également des informations historiques importantes sur la pratique concrète de la recherche, celle-ci influant en retour sur les traditions disciplinaires. Elles nous donnent des informations sur les enjeux de pouvoir qui

²⁴ Nous utilisons les archives personnelles de William Baumol, H. Gregg Lewis, Mancur Olson, George Stigler, Jacob Marschak, ainsi que celles de Milton Friedman. Les archives de Baumol et Lewis sont à Duke University, celles d'Olson à l'université du Maryland, celles de Stigler à l'université de Chicago, celles de Marschak à UCLA et, enfin, celles de Friedman à la *Hoover Institution* à Stanford.

peuvent exister entre les chercheurs en sciences sociales. Les correspondances constituent, enfin, une source précieuse d'information concernant la perception qu'ont les chercheurs des frontières disciplinaires. Elles permettent d'obtenir des informations, absentes des textes publiés, relatives aux opinions que les chercheurs ont de leurs collègues. Enfin, elles contiennent des informations précieuses sur la réception informelle des travaux aux frontières des sciences sociales.

Malgré les enseignements que l'on peut tirer de ces sources d'archives, l'usage des correspondances se heurte à des problèmes similaires à ceux posés par l'utilisation d'éléments autobiographiques. En effet, bien qu'exprimant plus facilement son opinion, l'auteur d'une lettre modèle toujours son discours en fonction de son interlocuteur. Si l'on peut penser que l'audience joue un rôle moins contraignant dans une correspondance que dans un texte publié, il n'en est pas moins nécessaire de confronter systématiquement, lorsque cela est possible, les sources d'archives et les textes publiés. Pour certains commentateurs, les « *science studies* », qui ont tendance à voir la production scientifique comme le fruit de l'évolution culturelle et historique, se sont désintéressées du contenu des théories et donc du savoir scientifique propre qu'elles contenaient. Notre approche contextuelle n'implique pourtant en rien l'idée déterministe selon laquelle, *a priori*, l'analyse du contexte serait systématiquement plus importante que l'analyse des textes. L'étude des textes reste fondamentale même si l'éclairage donné par l'étude du contexte est jugé aussi important.

En étudiant l'historiographie sur la question de l'élargissement des frontières de la science économique, force est de constater qu'il n'existe pas d'étude générale, mais uniquement une collection d'histoires spécifiques. Dans l'ensemble, les contributions historiques sur les théories économiques du politique sont plus nombreuses que celles sur les théories économiques du social. Par exemple, Jardini (1996) ou Amadae (2003) se sont intéressés à l'importance du *think tank* américain *RAND Corporation*. Medema (2000) s'est intéressé à l'émergence de la théorie du « choix public ». Par ailleurs, Fontaine (2002, 2007) aborde l'histoire des théories économiques du don de sang et l'émergence de la réflexion des économistes sur la notion d'altruisme. Mais une explication historique de l'émergence et de l'essor général des analyses économiques du politique et du social reste à construire.

Les théories économiques du social et du politique dans le temps et l'espace

L'élargissement des frontières de la science économique est un phénomène qui date principalement de l'après-guerre. Dès 1948, l'écossais Duncan Black publiait une analyse économique du vote et proposait dans la foulée un rapprochement de la science économique et de la science politique autour du choix rationnel (Black, 1950). Tandis que Black restait peu connu en Angleterre, il fut considéré comme un auteur important dès la fin des années 1950 par les tenants de la théorie du « choix public » et fut redécouvert en Angleterre en partie grâce à l'essor de ce courant²⁵. Aux États-Unis, Kenneth Arrow fut le premier à évoquer un rapprochement entre la science économique et la science politique : ces deux disciplines abordaient en effet la question du choix collectif (Arrow, 1949, 1951a). Les élargissements de l'analyse économique au social et au politique se développèrent par la suite aux États-Unis, avec notamment les travaux de Becker (1957) et Downs (1957a). Les autres auteurs responsables des premiers travaux aux frontières de la science économique, ainsi que leurs successeurs dans les années 1970 et 1980, évoluaient pour l'essentiel dans des universités américaines. Aussi, cette étude se focalisera sur la production théorique d'économistes américains.

Notons cependant que ces théories connurent des prolongements en Europe. En Angleterre, Arthur Seldon, le directeur éditorial de l'Institute of Economic Affairs, favorisa la diffusion des théories du « choix public ». En France, Jean-Jacques Rosa, dans ses cours à l'Institut d'études politiques, diffusa les théories économiques du non marchand à partir de 1977. Ayant travaillé sur la famille au début des années 1980 avec Amyra Grossbard, une ancienne étudiante de Becker, Bertrand Lemennicier (Paris II), poursuivit dans cette voie.

Cette étude débute, par conséquent, en 1949 avec les premiers travaux d'Arrow sur le choix social. Nous aurions pu commencer l'analyse en 1942, en intégrant le travail de

²⁵ Voir la préface d'Arthur Seldon à *The Vote Motive* (Tullock, 1976a), publié par le *think tank* anglais *Institute of Economic Affairs*. Tullock y déclare notamment que « [l]a plupart des universités britanniques ont ignoré une évolution des applications de la théorie économique aux activités du gouvernement qui se développe aux États-Unis depuis environ 15 ans » (*ibid.*, p. ix).

« Most British universities have ignored a development in the applications of economic theory to the activity of government that has been refined in the USA for over 15 years ».

Joseph A. Schumpeter, *Capitalism, Socialism, and Democracy*. Cité par Spengler, Becker et Downs au début des années 1950, le livre constitua une source d'inspiration indéniable dans l'élargissement de l'analyse économique au politique, notamment dans l'affirmation que les hommes politiques se livrent à une concurrence assimilable à celle des entreprises. Néanmoins, plusieurs arguments nous conduisent à rejeter cette borne inférieure. Tout d'abord, l'analyse de Schumpeter offrait tout au plus une intuition sur l'analogie possible entre concurrence politique et concurrence marchande. Elle n'était pas formalisée dans le cadre précis de la microéconomie. Or, c'est précisément l'application des outils de la microéconomie au politique qui est au centre des débats autour de l'impérialisme de l'économie. De plus, le contexte historique entourant ces travaux diffère. Les économistes s'inspirant de Schumpeter pour analyser le politique avaient tous pour objectif d'analyser les problèmes issus de l'élargissement de l'intervention de l'État dans l'économie américaine de l'après-guerre.

Notre étude s'achève en 1992, date à laquelle Gary Becker reçoit le Prix de sciences économiques en la mémoire d'Alfred Nobel²⁶. Cette récompense consacrait les applications de la théorie microéconomique à des sujets aussi variés que la discrimination, la criminalité ou la famille, une démarche qui, trente ans plus tôt, était décriée par une partie de la profession des économistes. L'attribution du prix témoigne de l'évolution formidable de la discipline et de son champ d'analyse. Nous aurions pu arrêter notre analyse au milieu des années 1980. En effet, Becker avait alors déjà formulé son « approche économique » des comportements humains et publié son ouvrage majeur *A Treatise on the Family* (1981a). De plus, Becker était déjà très influent, tant dans la recherche en science économique qu'en sciences sociales. Nous avons retenu l'année 1992 pour son caractère symbolique, notre étude mettant l'accent sur l'évolution de la réception des théories économiques aux frontières des sciences sociales.

Parmi les auteurs que nous étudierons, il est possible de distinguer plusieurs groupes. Nous nous intéresserons principalement à une première catégorie d'auteurs composée de Becker, Arrow, Buchanan, Tullock ou encore Olson. Ceux-ci innovèrent dans l'application des outils de la théorie microéconomique au politique ou au social. Ces auteurs inspirèrent de nombreux travaux qui eux-mêmes donnèrent naissance à d'importants courants de pensée : Buchanan fut

²⁶ Gary Becker reçut le prix pour avoir « étendu le domaine l'analyse microéconomique à une grande variété de comportements et d'interactions humaines, dont le comportement non marchands ». Le prix fut également attribué à James Buchanan, en 1986, pour « ses développements des fondements contractuels et constitutionnels de la théorie de la prise de décision politique et économique ».

un membre fondateur de la théorie du « choix public », tandis que Becker inspira de nombreux courants de l'analyse économique de sujets « non économiques », tels que le *Law and Economics*, les interactions sociales (notamment la famille), ou encore la discrimination. En raison de leur importance dans l'émergence et le développement de ces théories (par leurs contributions théoriques, leurs réseaux institutionnels, leurs disciples, et leur impact politique), ces auteurs seront les personnages principaux de cette étude. Du coup, nous négligeons l'étude d'auteurs qui, à l'exemple de Boulding, contribuèrent à ces débats, mais sans réellement influencer sur leur issue finale.

D'autres auteurs contribuèrent à développer ce mouvement et les courants particuliers qu'il généra. Ils seront les personnages secondaires de cette histoire. Ce sont certains collègues ou disciples de Becker et de Buchanan, comme Armen A. Alchian, Victor Fuchs, Richard A. Posner, Robert Michael, Hirschleifer, Stigler, ou encore Grossbard. Cette liste s'étend à mesure que l'on se rapproche des années 1980. Nous ne pourrions donc étudier l'ensemble de la littérature sur ce sujet. La raison est expliquée dans la troisième partie : l'analyse exhaustive de cette littérature, surtout à partir du milieu des années 1980, nous obligerait à étudier une bonne partie de la science économique, et non son évolution. Ainsi, notre approche historique se focalisera sur les événements et les écrits qui marquèrent les différentes étapes de l'élargissement du champ d'analyse de la science économique. C'est pour cette raison que Becker joue un rôle mineur au début de notre histoire et fondamental à la fin.

Problématique et plan

Cette thèse contextualise l'émergence et le développement de « l'impérialisme de l'économie ». Par conséquent, elle vise à étudier deux questions importantes. La première est de savoir pourquoi de telles analyses émergent dans les années 1950. Certains, tels Kristen R. Monroe (2001), conçoivent l'essor des théories économiques du politique comme une révolution scientifique au sens de Kuhn (1962). Le mouvement se serait développé en réponse aux insuffisances de la théorie politique, en particulier de l'approche behavioraliste (voir *infra*, chapitre I), développée dans les années 1950 et 1960. Comme nous l'avons mentionné ci-dessus, cette lecture implique une notion de progrès scientifique qui peut être critiquée. Néanmoins, malgré ses limites, ainsi que d'autres (Monroe n'explique pas les raisons de l'émergence de ce phénomène et elle ne s'intéresse qu'aux analyses économiques

du politique), cette hypothèse mérite d'être explorée du point de vue historique afin d'identifier les acteurs de ce changement, les raisons pour lesquelles l'approche existante ne donnait pas satisfaction et les mouvements institutionnels qui permirent l'essor de l'approche économique dans cette discipline. Nous devons notamment comprendre en quoi ces théories se différenciaient des théories économiques, sociologiques ou politiques de l'époque. Un des objectifs de cette étude sera d'évaluer la description communément admise de l'évolution récente des frontières de la science économique, telle qu'elle est résumée par Monroe :

« Une grande partie de l'intensité émotionnelle entourant la croissance de la théorie du choix rationnel peut également être vue comme un phénomène normal du processus scientifique, plutôt qu'un phénomène particulier à la théorie du choix rationnel. Les théoriciens du choix rationnel furent pendant des années exclus du monde académique ; ils durent être particulièrement agressifs, littéralement enfoncer des portes pour gagner leur droit d'y figurer. Une fois qu'ils établirent un donjon, ils brandirent leur drapeau triomphalement » (Monroe, 2001, p. 156)²⁷.

La seconde question s'intéresse à l'évolution de la réception de ces travaux et de leur diffusion chez les économistes et les chercheurs des autres sciences sociales. Quand on interroge Becker ou Buchanan, ils laissent entendre que la réaction initiale à leurs travaux fut négative. Or, plusieurs décennies plus tard, ces auteurs sont portés aux nues. Comment expliquer que des théories délaissées, voire décriées, par la profession des économistes, ont pu encourager l'attribution du prix Nobel à certains de leurs tenants ? Au travers de cette évolution, c'est la pratique de la science économique qui se trouva transformée. D'une discipline caractérisée à la fois par son objet d'étude et par sa méthode, la science économique passa, dans les années 1980, à une discipline dont le caractère distinctif provenait uniquement de sa méthode. Comment les économistes furent-ils conduits à transformer leur manière de considérer la discipline et donc son champ d'analyse ? Il faudra identifier les raisons institutionnelles et historiques qui permettent de comprendre pareille évolution.

Dans ce travail, nous montrons que l'utilisation des outils de la microéconomie hors de ses frontières traditionnelles fut stimulée par l'émergence de questions « aux frontières » des sciences sociales. Celles-ci émergèrent d'une série de rapprochements successifs du politique, du social et de l'économique en conséquence du rôle changeant de l'État dans les activités économiques et sociales entre 1949 et 1992. L'histoire de l'élargissement des outils de la science économique est donc inextricablement liée à l'évolution de la discipline comme outil

²⁷ « Much of the emotional intensity surrounding the growth of rational choice theory also can be seen as a normal part of science, rather than something peculiar to rational choice theory. Rational choice theorists were for years cut out of the Academy; they had to be particularly aggressive, metaphorically banging at the doors to gain entry. Once they established a bulkhead, they raised their flag triumphantly ».

d'aide à la décision publique dans l'après-guerre. Nous montrons que l'émergence de ces questions « aux frontières » du politique, du social et de l'économique favorisa, par la suite, le franchissement des frontières disciplinaires par les économistes.

Par conséquent, le mouvement d'« impérialisme de l'économie » ne correspond donc pas à un objectif *a priori*, qui s'inscrirait dans l'application de la définition de Robbins (1932). Les définitions de la science économique, qui appuyèrent ce mouvement, dont certaines rappellent effectivement la définition de Robbins, peuvent se comprendre comme une volonté de donner un sens aux travaux passés. Ce mouvement correspond plutôt à une reconstruction *a posteriori*, une fois les élargissements de la discipline constatés.

Ces élargissements successifs s'accompagnèrent d'une pratique particulière de la science économique, qui, tout en s'érigeant en réaction vis-à-vis des pratiques précédentes, excluait également d'autres approches contemporaines. Nous montrons, par exemple, que la théorie du « choix public » peut se concevoir comme le fruit de la critique de l'économie du bien-être et de la théorie des finances publiques des années 1950, mais que sa conception de l'analyse du non-marchand exclut celle de Becker à la même époque.

L'histoire de l'élargissement de la science économique hors de ses frontières traditionnelles est donc marquée par les tensions qui opposèrent ses protagonistes. Ainsi, les motivations et, en conséquence, les approches de Becker, Buchanan, Olson ou Arrow, divergent. Pour preuve, le refus d'Arrow de se considérer comme un « impérialiste de l'économie ». Ces auteurs n'ont pas la même conception de l'ampleur de l'extension potentielle des outils de la microéconomie, ce qui renvoie à leur conception des domaines d'application des mécanismes de marché. À cet égard, certains théoriciens considèrent que la société se décompose en différents domaines. Pour Buchanan (1964), par exemple, la société est composée du domaine des échanges, qui inclut certains comportements politiques tels que la rédaction du contrat social ou de la constitution. Mais il reconnaît également un domaine politique propre, pour lequel le pouvoir remplace le marché comme outil d'analyse²⁸. Bien que moins approfondie, cette scission est acceptée par d'autres encore, tels Arrow ou Solow, qui se rangent derrière l'idée que la science économique n'est applicable que dans l'un des sous-systèmes.

Tout en reconnaissant également divers domaines constituant autant de facteurs explicatifs des comportements humains (facteurs psychologiques, moraux, ou sociologiques), d'autres, tel Becker, furent progressivement conduits à penser que la société dans son ensemble peut

²⁸ Pour Buchanan, la science politique est l'étude du système « de relations de coercition ou impliquant une coercition potentielle » (1964, p. 220).
« *Politics is the study of the whole system of coercive or potentially coercive relationships* ».

s'analyser du point de vue d'une seule de ses composantes : l'économique. La science économique constituerait alors le cadre pertinent pour étudier n'importe quel comportement, qu'il ait lieu ou non sur le marché. Les mécanismes de marché seraient présents à un niveau plus fondamental, notamment grâce à la rationalité des agents et aux signaux donnés par les prix implicites²⁹. Cette dernière représentation ne fut pas toujours présente. Les justifications du « tout économique » apparaissent principalement au milieu des années 1970.

Les rapprochements successifs du politique, du social, et de l'économique ne s'effectuèrent pas en un jour. Par conséquent, l'élargissement des frontières de la science économique ne fut ni instantané, ni uniforme. Dans ce travail, nous procéderons en trois temps afin de souligner trois phases importantes de ce mouvement.

Dans une première partie, nous nous penchons sur l'élargissement de la science économique au politique, représenté principalement par l'émergence des travaux associés à la théorie du « choix public ». Cette première forme d'élargissement se développa sous l'impulsion d'économistes opposés aux représentations traditionnelles de l'État dans la théorie du bien-être ou la théorie des finances publiques. Le contexte social était alors marqué par un élargissement du rôle de l'État, lequel s'accompagnait d'une extension du domaine politique, tel qu'il était perçu par les chercheurs. De là naquirent des questionnements aux frontières des sciences économique et politique, relatifs au choix collectif. Dans un contexte où l'on s'inquiétait d'une éventuelle « marche vers le socialisme », nous montrerons comment les analyses économiques du politique apportèrent une réponse à la question de savoir quelle était la répartition optimale entre activités privées et activités publiques.

Dans une deuxième partie, nous étudions l'émergence des analyses économiques du social. Apparues dans les années 1950, ce n'est que dans les années 1960 que le milieu scientifique en reconnut l'intérêt. Nous montrons comment cette évolution peut se comprendre au vu de facteurs institutionnels, historiques et sociaux. Plus précisément, le contexte des années 1960 fut marqué par le développement des grandes politiques publiques pour lutter contre la pauvreté considérée comme facteur principal des autres problèmes sociaux. L'accent sur la pauvreté brouilla les frontières entre l'économique et le social, et s'accompagna du développement d'analyses économiques orientées vers la résolution des problèmes pratiques qui ébranlèrent les États-Unis dans les années 1960.

²⁹ Nous traduisons le terme « *shadow price* » par « prix implicite », c'est-à-dire le prix calculé d'un bien ou d'un service pour lequel il n'existe pas de marché.

Dans une troisième partie, nous étudions le dernier stade de l'évolution de la pratique des économistes, marqué par la disparition progressive des barrières thématiques *a priori*. Nous montrons que la réintroduction de la famille dans ce qui composait le social aux yeux de la société et de ses dirigeants s'accompagna d'un rapprochement des frontières de la science économique et de la sociologie à partir de la décennie 1970. L'histoire de cette évolution constitue néanmoins un renversement par rapport aux deux précédentes. En effet, la réflexion des économistes sur le sujet de la famille portait une conception particulière de la science économique, définie principalement par ses outils. Cette conception émergea comme le fruit du regard réflexif des économistes à propos des évolutions récentes de leur discipline. Bien que l'analyse économique de la famille favorisa l'idée que les forces économiques étaient universelles, elle fut également le symbole de la puissance de l'« approche économique ».

Partie I. : L'analyse économique du politique 1948- 1965

« A citizen of America will cross the ocean to fight for democracy, but won't cross the street to vote in a national election » (Bill Vaughan)

« Democracy: The substitution of election by the incompetent many for appointment by the corrupt few » (George Bernard Shaw).

Introduction de la Partie I

À propos de la place de l'État fédéral dans la société américaine, de nombreux commentateurs s'accordent à dire que la période de l'après-guerre représenta une certaine forme de continuité par rapport à celle du *New Deal* (voir, par exemple, Shafer, 1996). Les années 1930 avaient été marquées par de vastes plans de soutien de l'économie promulgués par l'administration Roosevelt. Le *New Deal* avait également proposé des mesures de sécurité sociale (par le *Social Security Act* de 1935) jusqu'ici inédites aux États-Unis. L'ampleur de l'intervention de l'État dans les affaires économiques et sociales avait suscité une levée de boucliers au sein d'une certaine frange de la population. Par exemple, la *National Association of Manufacturers* avait considéré que certaines mesures, trop radicales, violaient les valeurs américaines de liberté et de responsabilité individuelle (Trattner, 1994). De plus, l'intervention de l'État fédéral dans le contrôle de l'économie était telle que la Cour suprême des États-Unis se prononça contre certaines mesures prises en 1933, par exemple contre une partie du *National Industrial Recovery Act* et de l'*Agricultural Adjustment Act*, mais aussi contre le *Guffey Snyder Act* de 1935 (Peck & Swartz, 1990).

Pour de nombreux chercheurs, la Seconde Guerre mondiale fut un formidable moteur de la prospérité aux États-Unis. Durant cette période, l'économie ainsi que de nombreux pans de la société américaine passèrent sous le contrôle de la puissance publique. De plus, à partir de la fin des années 1930, la Cour suprême accepta progressivement l'élargissement du contrôle de l'État sur l'agriculture, les négociations collectives et la planification du développement

régional (voir Peck & Swartz, 1990). Tandis que la planification économique du *New Deal* visait à limiter les dégâts de la crise des années 1930, la période de l'après-guerre fut marquée par l'idée de « planification pour la prospérité » (voir Klausen, 2002). Cette période rappelait pourtant celle du *New Deal*, dans la mesure où la menace représentée par l'URSS raviva l'opposition des points de vue concernant l'intervention de la puissance publique dans l'économie et, plus généralement, l'élargissement de son influence dans la société américaine. Dans cette partie, nous montrons que le contexte historique et scientifique des années 1950 favorisa le développement de réponses nouvelles à ces débats, lesquelles eurent pour conséquence d'élargir le champ d'analyse de la science économique au politique. En particulier, nous montrons que cet élargissement s'effectua en réaction à la représentation de l'État par la science économique d'alors. Celle-ci lui confiait un rôle central dans le contrôle de l'économie, mais n'en conceptualisait pas le fonctionnement. Face à ces limites, certains économistes se penchèrent sur l'intégration des décisions publiques dans le cadre de la théorie économique et du modèle de l'intérêt personnel. En comparant les limites du fonctionnement du marché avec celles du processus de décision publique, ces contributions apportèrent des réponses à une question pressante aux yeux de nombreux auteurs : quelle est la juste répartition entre les activités privées et les activités publiques ? Pour ces économistes, ces limites étaient directement liées à la question de savoir si les décisions collectives pouvaient refléter les préférences individuelles, et, si oui, s'il existait des mécanismes le permettant. Notre analyse procède en deux étapes, suivant les deux parties de cette dernière question.

Dans le premier chapitre, nous étudions la réflexion des économistes sur la compatibilité entre les décisions individuelles et les décisions collectives à partir des années 1940. Nous montrons que le contexte de la fin des années 1940 et de la décennie 1950 provoqua l'élargissement du politique. Ces travaux faisaient du système de prix et du processus de vote deux modes de décision collective parfois substituables, parfois complémentaires, mais dont la comparaison encouragea la redéfinition des territoires entre science économique et science politique.

Dans le chapitre II, nous étudions l'émergence des théories positives du processus politique et de l'action collective de Becker, Downs, Olson et Tullock. Celles-ci furent l'occasion de montrer que le fonctionnement des institutions, compris du point de vue des agents maximisateurs, présentait des défaillances, engendrant des allocations de ressources sous-optimales. De ces productions théoriques ne se dégagait pas un avis univoque à propos de

l'intervention de l'État. Par conséquent, elles apportaient un éclairage nouveau sur le débat concernant la légitimité de l'intervention publique.

Chapitre I. Le travail aux frontières suscité par les évolutions de la théorie du bien-être

Selon Amadae (2003), l'entre-deux-guerres avait été marqué par l'émergence de suspicions envers deux formes de régulation distinctes. Aux États-Unis (par exemple), la dépression des années 1930 avait ébranlé la foi dans le libre ajustement des marchés. Mais l'émergence de régimes totalitaires en Europe suscitait également l'inquiétude. Dans le contexte de la Guerre Froide, la question de savoir si les États-Unis s'orientaient vers le socialisme, ou si un système planifié était meilleur qu'un système de libre concurrence, animait toujours le débat scientifique (*ibid.*). Dans ce chapitre, nous nous intéressons à l'impact d'une telle interrogation sur la représentation de l'État dans la science économique, ainsi que sur les frontières séparant la science politique de la science économique.

Nous montrons qu'à partir de la fin des années 1940, la possibilité de contrôler l'économie par l'État suscita une redéfinition des territoires entre science politique et science économique. L'élargissement du rôle de l'État dans la société se traduisit par l'élargissement du politique, tel qu'il était perçu par les chercheurs en sciences sociales. En réponse aux limites de la théorie économique des années 1940, les économistes représentaient la puissance publique par le concept de choix collectif, rendant compatible l'analyse des décisions de l'État et le modèle de l'intérêt personnel. Ces évolutions menèrent les chercheurs à se demander lequel, du vote ou du marché, était le meilleur garant d'une régulation sociale optimale ? Ce faisant, ils furent amenés à comparer les mérites respectifs de la représentation politique et de la régulation marchande dans l'obtention d'un résultat collectif.

Dans la section I.1, nous nous intéressons à la perception du politique chez les chercheurs, mais également dans la société américaine à partir de la fin des années 1940. Dans la section I.2, nous montrons que les économistes élargirent leur conception du politique à la notion de choix collectif, ce qui les conduisit à comparer les mérites respectifs du vote et du marché.

I.1. Le changement de place de l'État dans la société et sa représentation en science politique et science économique

Dans cette sous-section, nous montrons que dans la société d'après guerre, l'influence de la puissance publique s'était étendue à de nombreux domaines de la société américaine, héritage du *New Deal* et de la Seconde Guerre mondiale. Nous montrons que les développements des sciences sociales, issus des contributions des chercheurs à l'effort de guerre, accompagnèrent ces mutations du politique. Le contexte de la Guerre Froide, apporta un nouvel éclairage sur le débat relatif au rôle de l'État dans la société. D'un côté, l'État représentait le garant d'un certain niveau de prospérité et de sécurité économique et sociale, à mesure que la croyance dans la possibilité de contrôler l'économie se diffusait dans le milieu académique. De l'autre, les mutations du politique suscitaient la méfiance de certains chercheurs, tant le spectre du communisme hantait les esprits.

I.1.1. Les faits

À la fin de la guerre, la forte présence de la puissance publique dans l'économie américaine était maintenue, tant au niveau fédéral que local. L'ère Roosevelt avait profondément bouleversé les relations entre le secteur privé et le secteur public par une intervention de l'État inédite jusqu'alors, et décriée par une partie des conservateurs. La guerre concrétisa un nouveau stade dans ce développement : « *Dr Win the War* » avait remplacé le *New Deal* (Wynn, 1996). Selon les statistiques du rapport économique du président, les dépenses de l'État fédéral, qui avaient culminé à 9.5 milliards de dollars en 1940, étaient montées à presque 93 milliards en 1945 (voir tableau 2, ci-dessous). Ces dépenses, qui représentaient 10,5 % du PIB en 1936, en représentaient 41,9 % en 1945 (voir tableau 1 ci-dessous). En trois ans de guerre, il se construisit quinze fois plus d'usines que lors du *New Deal*, celles-ci financées pour une majeure partie par les dépenses publiques (Wynn, 1996).

Si le niveau des dépenses publiques chuta en temps de paix, celui-ci resta largement supérieur au niveau d'avant guerre (tableau 2). La transition vers une économie de paix se fit par l'intermédiaire de revenus de transferts assurés par l'État au travers du *G.I. Bill*, favorisant les prêts étudiants et l'accès au logement. L'après-guerre vit l'extension du contrôle de l'État à de vastes domaines de la société, au-delà des domaines traditionnels (Young, 1945). Young cite

par exemple l'assurance sociale, la réglementation des affaires, de l'industrie, du travail et « l'acceptation d'une armée de contrôles plutôt étrangers aux traditions et coutumes de notre société » (1945, p. 493)³⁰. Durant la période 1942-1950, ce sont les dépenses d'assistance sociale (allocations et autres transferts) qui augmentèrent le plus (en moyenne de 200 %), soit plus que les autres postes, à l'exception des dépenses réservées aux écoles. Ces dépenses représentaient en 1950 presque 30 % des dépenses publiques totales, contre 14 % en 1942 (Fitch, 1953). Ajouté à son influence financière directe, la puissance publique développa le contrôle indirect de certaines activités au travers des aides financières octroyées pour le développement de nombreux programmes. En 1953, suivant l'implication des États-Unis dans le conflit Coréen, les dépenses publiques remontèrent à 76 milliards de dollars, soit environ 20 % du PIB (tableaux 1 et 2). Stimulé par la Guerre Froide, le complexe militaro-industriel, fondé sur d'étroites relations entre l'État et d'importantes compagnies comme Ford ou Lockheed, fut un des ressorts de l'expansion d'après-guerre.

Tableau 1 : Dépenses et revenus fédéraux en pourcentages du PIB

TABLE B-79.—Federal receipts, outlays, surplus or deficit, and debt, as percent of gross domestic product, fiscal years 1934–2009

(Percent, fiscal years)

Fiscal year or period	Receipts	Outlays		Surplus or deficit (+/-)	Federal debt (end of period)	
		Total	National defense		Gross Federal	Held by public
1934	4.6	10.7		-6.9		
1935	5.2	9.2		-4.0		
1936	5.0	10.5		-5.5		
1937	6.1	9.0		-2.9		
1938	7.6	7.7		-0.1		
1939	7.1	10.3		-3.2	54.2	46.6
1940	6.8	9.8	1.7	-3.0	52.4	44.2
1941	7.6	12.0	5.6	-4.3	50.4	42.3
1942	10.1	24.3	17.8	-14.2	54.9	47.0
1943	13.3	43.6	37.0	-30.3	76.1	70.9
1944	20.9	43.6	37.8	-22.7	87.0	80.3
1945	20.4	41.9	37.5	-21.5	117.5	108.2
1946	17.6	24.8	19.2	-7.2	121.7	108.6
1947	16.5	14.8	5.5	1.7	110.3	96.2
1948	16.2	11.6	3.6	4.6	98.4	84.5
1949	14.5	14.3	4.9	2	93.2	79.1
1950	14.4	15.6	5.0	-1.1	94.1	80.2
1951	16.1	14.2	7.4	1.9	79.6	66.9
1952	19.0	19.4	13.2	-0.4	74.3	61.6
1953	18.7	20.4	14.2	-1.7	71.3	58.6
1954	18.5	18.8	12.1	-0.3	71.8	59.5
1955	16.6	17.3	10.8	-0.6	68.5	57.4
1956	17.5	16.5	10.0	0.9	63.8	52.0
1957	17.8	17.0	10.1	0.8	60.5	48.7
1958	17.3	17.9	10.2	-0.6	60.7	49.2
1959	16.1	18.7	10.0	-2.6	58.5	47.8
1960	17.9	17.8	9.3	1	56.1	45.7
1961	17.8	19.4	9.3	-1.6	55.1	44.9
1962	17.6	18.8	9.2	-1.2	53.4	43.7
1963	17.6	18.6	8.9	-1	51.8	42.4
1964	17.6	18.5	8.6	-0.9	49.4	41.1

³⁰ « [...] the acceptance of a host of controls which are quite alien to the traditions and customs of our national society ».

Source : Reproduit du rapport économique du président de 2008 (CEA, 2008).

Tableau 2 : Dépenses et revenus fédéraux en millions de dollars

TABLE B-80.—Federal receipts and outlays, by major category, and surplus or deficit, fiscal years 1940–2009

[Billions of dollars; fiscal years]

Fiscal year or period	Receipts (on-budget and off-budget)					Outlays (on-budget and off-budget)										Surplus or deficit (-) (on-budget and off-budget)
	Total	Individual income taxes	Corporation income taxes	Social insurance and retirement receipts	Other	Total	National defense		International affairs	Health	Medicare	Income security	Social security	Net interest	Other	
							Total	Department of Defense, military								
1940	6.5	0.9	1.2	1.8	2.7	9.5	1.7	0.1	0.1	1.5	0.0	0.9	5.3	-2.9
1941	8.7	1.3	2.1	1.9	3.3	13.7	6.41	.1	1.9	.1	.9	4.1	-4.9
1942	14.6	3.3	4.7	2.5	4.2	35.1	25.7	1.0	.1	1.8	.1	1.1	5.4	-20.5
1943	24.0	6.5	9.6	3.0	4.9	78.6	66.7	1.3	.1	1.7	.2	1.5	7.0	-54.6
1944	43.7	19.7	14.8	3.5	5.7	91.3	79.1	1.4	.2	1.5	.2	2.2	6.6	-47.6
1945	45.2	18.4	16.0	3.5	7.3	92.7	83.0	1.9	.2	1.1	.3	3.1	3.1	-47.6
1946	39.3	16.1	11.9	3.1	8.2	55.2	42.7	1.9	.2	2.4	.4	4.1	3.6	-15.9
1947	38.5	17.9	8.6	3.4	8.5	34.5	12.8	5.8	.2	2.8	.5	4.2	8.2	4.0
1948	41.6	19.3	9.7	3.8	8.8	29.8	9.1	4.6	.2	2.5	.6	4.3	8.5	11.8
1949	39.4	15.6	11.2	3.8	8.9	38.8	13.2	6.1	.2	3.2	.7	4.5	11.1	.6
1950	39.4	15.8	10.4	4.3	8.9	42.6	13.7	4.7	.3	4.1	.8	4.8	14.2	-3.1
1951	51.6	21.6	14.1	5.7	10.2	45.5	23.6	3.6	.3	3.4	1.6	4.7	8.4	6.1
1952	66.2	27.9	21.2	6.4	10.6	67.7	46.1	2.7	.3	3.7	2.1	4.7	8.1	-1.5
1953	69.6	29.8	21.2	6.8	11.7	76.1	52.8	2.1	.3	3.8	2.7	5.2	9.1	-6.5
1954	69.7	29.5	21.1	7.2	11.9	70.9	49.3	1.6	.3	4.4	3.4	4.8	7.1	-1.2
1955	65.5	28.7	17.9	7.9	11.0	68.4	42.7	2.2	.3	5.1	4.4	4.9	8.9	-3.0
1956	74.6	32.2	20.9	9.3	12.2	70.6	42.5	2.4	.4	4.7	5.5	5.1	10.1	3.9
1957	80.0	35.6	21.2	10.0	13.2	76.6	45.4	3.1	.5	5.4	6.7	5.4	10.1	3.4
1958	79.6	34.7	20.1	11.2	13.6	82.4	46.8	3.4	.5	7.5	8.2	5.6	10.3	-2.8
1959	79.2	36.7	17.3	11.7	13.5	92.1	49.0	3.1	.7	8.2	9.7	5.8	15.5	-12.8
1960	92.5	40.7	21.5	14.7	15.6	92.2	48.1	3.0	.8	7.4	11.6	6.9	14.4	3
1961	94.4	41.3	21.0	16.4	15.7	97.7	49.6	3.2	.9	9.7	12.5	6.7	15.2	-3.3
1962	99.7	45.6	20.5	17.0	16.5	106.8	52.3	50.1	5.6	1.2	9.2	14.4	6.9	17.2	-7.1
1963	106.6	47.6	21.6	19.8	17.6	111.3	53.4	51.1	5.3	1.5	9.3	15.8	7.7	18.3	-4.8
1964	112.6	48.7	23.5	22.0	18.5	118.5	54.8	52.6	4.9	1.8	9.7	16.6	8.2	22.6	-5.9

Source : Reproduit du rapport économique du président de 2008 (CEA, 2008).

L'implication du gouvernement dans les affaires économiques fut symbolisée par le *Fair Deal* du président Truman, qui avait pour but de garantir aux Américains un certain niveau de sécurité économique et sociale, par le biais d'une augmentation du salaire minimum et du projet de création d'une assurance maladie³¹. Malgré l'opposition du Congrès à certaines mesures telles que l'assurance maladie, ce programme, établi en référence au *New Deal* de Roosevelt, symbolisa la croyance des politiques dans le rôle stabilisateur de l'État dans

³¹ Pour plus de détails sur ce point précis, voir Huret (2008). Le projet d'assurance maladie faisait partie du *Wagner-Murray-Dingell Bill*, contre lequel s'opposa le lobby des médecins organisé autour de l'*American Medical Association*. Le projet de loi fut présenté maintes fois au Congrès durant la décennie 1940, mais il ne fut jamais voté.

l'économie. Le relatif consensus sur ce point fut soutenu par le travail du *Council of Economic Advisers*, qui avait été créé par l'*Employment Act* de 1946 (Strayer, 1950). La présence de conseillers du président en matière économique n'était pas nouvelle. Durant les années 1930, l'administration Roosevelt avait créé un organisme aux prérogatives similaires, le *Brain Trust*. Dans le cadre de l'*Act* de 1946, le *Council of Economic Advisers* endossa plusieurs fonctions, notamment l'appréciation de l'état de l'économie américaine, la formulation des plans de stabilisation des fluctuations de court et long terme et l'évaluation des plans et politiques des autres agences gouvernementales ainsi que leurs effets sur les fluctuations nationales. L'*Act* de 1946 donnait ainsi un certain poids au *Council of Economic Advisers*, dans la mesure où le président suivait ses conseils (*ibid.*). Plus tard, au début des années 1950, les menaces de guerre contre la Corée renforcèrent le pouvoir du *Council of Economic Advisers* (Bernstein, 2001). L'élection de Dwight D. Eisenhower en 1952 ne changea donc pas la tendance générale à l'affirmation de la place de l'intervention publique dans la société américaine.

I.1.2. La science économique et la place nouvelle de l'État

D'une certaine manière, les développements de la science économique américaine accompagnèrent ces évolutions du politique. Durant la Seconde Guerre mondiale, de nombreux économistes avaient développé l'usage des statistiques et de la programmation linéaire afin de répondre à des problèmes militaires concernant l'allocation efficiente des ressources. Par exemple, Tjalling Koopmans s'intéressa à l'optimisation du système de transports de fret en tant que statisticien du *Combined Shipping Adjustment Board* à Washington entre 1942 et 1944. Les évolutions de ces méthodes mathématiques, notamment le développement de la programmation linéaire, s'accompagnèrent de l'idée que l'économie pouvait être contrôlée par la puissance publique, afin d'amener la société d'une situation à une autre. Cette idée fut explorée à cette époque dans les travaux de la *Cowles Commission*, que Koopmans rejoignit en 1944 et dont il devint directeur de recherches en 1948 (Weintraub, 1983, pp. 25-28).

Fondée par Alfred Cowles en 1932, la *Cowles Commission* avait initialement pour but de développer les liens entre la théorie économique, les statistiques et les mathématiques. Elle était, par ailleurs, appuyée par l'*Econometric Society*. Originellement basée à Colorado Springs, la commission se déplaça à Chicago en 1939 et y resta jusqu'en 1954, date à laquelle la commission déménagea à Yale. Durant les années d'après guerre, la commission fut une

institution importante dans la promotion de l'économie mathématique. Au début des années 1950, la Cowles avait enrôlé des économistes mathématiciens tels que Arrow, Jacob Marschack, Trygve Haavelmo, Lawrence R. Klein, Oskar Lange (qui la quitta après la guerre pour retourner en Pologne), ou encore Herbert Simon (Weintraub, 1983, pp. 17-20, pp. 25-28).

Le programme de recherche de la Cowles était fondé sur l'idée centrale que l'économie pouvait se représenter comme un jeu d'équations simultanées (Christ, 1994). Cette conception permit de construire des modèles économétriques décrivant certains aspects des comportements économiques tels que le prix des denrées alimentaires ou la consommation agrégée. Les modèles étaient fondés principalement sur la théorie de l'équilibre général walrassien, que Hicks (1939), puis Samuelson (1941) avaient contribué à formaliser dans les termes de la théorie néoclassique des années 1940³².

En juin 1949 la *Cowles Commission* organisa une conférence à Chicago sur la programmation linéaire, à laquelle participèrent un certain nombre d'économistes mathématiciens, mais également des statisticiens, des administrateurs et des militaires en charge d'analyses de planification. Les articles issus de cette conférence démontrèrent que le programme de recherche entrepris depuis les années de guerre avait pour but de formuler des recommandations de politiques économiques fondées sur l'allocation efficiente des ressources. Plus précisément, les quatre axes de recherches identifiés par Koopmans (1951) appuyaient de telles aspirations. Le premier axe était relatif aux développements de la programmation linéaire. Le deuxième était relatif au *New Welfare Economics*. Cette théorie s'était développée à la fin des années 1930 à l'initiative notamment de Nicholas Kaldor, Tibor Scitovsky ou encore Abram Bergson. Bergson avait notamment travaillé à la construction d'une fonction d'utilité sociale, tandis que Kaldor et Scitovsky s'étaient intéressés à l'élaboration de critères de décisions permettant de choisir entre différents états possibles de la société et la distribution des revenus qui leurs correspondait³³. Le troisième axe, dont l'intuition avait été amorcée par l'analyse *input-output* de Leontief et les tableaux

³² Weintraub (1983) souligne l'importance de *Value and Capital* de Hicks (1939) sur la pensée des membres de la *Cowles Commission*. Une interview de Arrow par Kelly (1987) le confirme. Le livre eut un retentissement immédiat chez les économistes : dès 1941, Samuelson avait analysé la statique comparative de l'équilibre général walrassien et formulé les conditions de sa stabilité dans son article « The Stability of Equilibrium : Comparative Statics and Dynamics », publié dans *Econometrica*.

³³ Kaldor formula notamment le principe de compensation, selon lequel on doit choisir l'état x à l'état y s'il existe un moyen de compenser les agents dans l'état x de telle sorte que chacun soit mieux loti. Autrement dit, on peut passer d'un état à un autre si les gagnants peuvent *potentiellement* dédommager les autres de telle sorte que chacun soit mieux loti. Scitovsky montra que selon ce principe, il pouvait y avoir des situations dans lesquelles l'état x et l'état y étaient simultanément préférés.

du *Bureau of Labor Statistics*, était directement lié aux deux premiers, car il traitait des relations entre industries. Le quatrième axe, enfin, concernait les liens avec le *think tank* RAND Corporation, sur la conduite de la guerre et les problèmes d'allocation de ressources.

Les travaux d'Arrow et Gérard Debreu au début de la décennie 1950 allaient lier ces problématiques diverses. En effet, ils découvrirent les propriétés d'optimalité de l'équilibre concurrentiel, qui furent explicitées dans les deux théorèmes de l'économie du bien-être.³⁴ Ceux-ci permettaient de dissocier l'efficacité de l'allocation des ressources avec la justice distributive. L'équilibre concurrentiel menait, certes, à un optimum de Pareto. Mais le deuxième théorème montrait que tout optimum de Pareto visé par les pouvoirs publics était atteignable par le mécanisme de marché, moyennant une redistribution forfaitaire des dotations initiales. Cet arsenal théorique offrait au planificateur un moyen puissant et scientifique de contrôler l'économie du pays. Cet accent sur la planification reflétait la conception qui s'était développée durant la guerre, qu'il était possible de contrôler rationnellement l'économie, comme l'avait démontré John K. Galbraith qui, au travers de son travail au sein du ministère de l'Agriculture, était parvenu à contrôler les prix des matières premières (Galbraith, 1983).

Dans l'Amérique d'après guerre, une conception similaire du rôle actif de la puissance publique dans l'orientation de l'économie imprégnait la théorie keynésienne. Paul A. Samuelson, mais également Klein, avaient été les artisans de la diffusion des idées keynésiennes chez les économistes aux États-Unis durant les années 1950, notamment. L'analyse keynésienne, ainsi que ses réinterprétations dans un cadre néoclassique, avait profondément bousculé la conceptualisation des rapports traditionnels entre décisions privées et décisions publiques. Puisque l'équilibre macroéconomique keynésien avait toutes les chances d'être inférieur au niveau de production assurant le plein emploi, un certain nombre de mesures de relance pouvaient être prescrites. Dès le manuel de Samuelson, *Economics* (1948), il était montré que l'intervention de l'État n'était pas nécessairement mauvaise. D'ailleurs, entre la première édition et les suivantes, Samuelson introduisit progressivement les enseignements de la théorie keynésienne.

Ajoutés à la recherche sur la concurrence imparfaite, développée en 1933 par Edward Chamberlin et Joan Robinson, l'idée que la régulation marchande ne menait pas

³⁴ Voir l'article de Debreu (1951), « The Coefficient of Resource Utilization » publié dans *Econometrica*, et celui d'Arrow (1951), « An Extension of the Basic Theorems of Classical Welfare Economics », publiés dans les *Proceedings of the second Berkeley symposium on mathematical statistics*, édité par Jerzy Neyman. Notons par ailleurs qu'en 1954, Arrow et Debreu fournirent une démonstration de l'existence de l'équilibre général.

forcément à l'optimum social était par conséquent largement répandue chez les économistes Anglo-saxons. Cette orientation reflétait le consensus institutionnalisé par le *Council of Economic Advisers* autour de l'intervention de l'État dans un but de régulation de l'activité économique (voir Backhouse, 2005).

I.1.3. La science politique et la nouvelle place de l'État dans la société

Au sortir de la guerre, la science politique aspirait elle aussi à des méthodes correspondant aux nouveaux critères scientifiques développés lors de la Seconde Guerre mondiale. La guerre avait suscité un fort besoin en statistiques de la part des administrations publiques. Les sociologues et psychologues avaient joué un rôle clé dans le développement d'outils statistiques destinés à répondre à ces besoins, tels que les études de Paul F. Lazarsfeld, Samuel Stouffer, ou Louis Guttman, lorsqu'ils travaillèrent pour le *Information and Education Division* du *War Department*. Celles-ci révolutionnèrent la pratique de la sociologie en développant de nouveaux outils empiriques (Parsons & Barber, 1948).

Malgré ces évolutions méthodologiques, le cadre traditionnel dans lequel la science politique était inscrite depuis le début du siècle l'avait progressivement éloignée de la théorisation (Easton, 1953). La science politique était également critiquée pour son manque de lien avec les faits et l'inadéquation de ses postulats avec les observations issues des études conduites depuis l'entre-deux-guerres jusqu'à la fin des années 1940. Moins confrontée que d'autres disciplines à la montée des analyses quantitatives, la science politique suivit pourtant cette nouvelle tendance (Dahl, 1961)³⁵.

De telles critiques débouchèrent sur une série de travaux formant le mouvement appelé « behavioralisme » durant la décennie 1950³⁶. Comme le rappelle David Truman, l'un des protagonistes de cette « révolution », le behavioralisme était l'expression des multiples

³⁵ Par exemple, Dahl écrit que « de ce point de vue, l'approche behaviorale est une tentative d'améliorer notre compréhension de la politique en cherchant à expliquer les aspects empiriques de la vie politique par le recours à des méthodes, des théories, et des critères de preuve qui soient acceptables au regard des canons, conventions et postulats de la science empirique moderne », (1961, p. 767). « *In this view the behavioral approach is an attempt to improve our understanding of politics by seeking to explain the empirical aspects of political life by means of methods, theories, and criteria of proof that are acceptable according to the canons, conventions and assumptions of modern empirical science.* ».

³⁶ En 1949, V.O. Key Jr organisa un comité sur le comportement politique au sein du *Social Science Research Council* dans le but de développer la théorie et les outils empiriques et de parfaire l'étude scientifique du processus politique. V.O. Key fut l'un des personnages emblématiques du behavioralisme, et son comité fut un soutien important de cette approche. L'article de Dahl (1961) offre un compte rendu des origines et de l'émergence du mouvement behavioraliste.

aspects de l'insatisfaction des chercheurs vis-à-vis de la science politique d'alors (Baer, Jewell & Sigelman, 1991)³⁷. « Cette impulsion était la seule chose réellement commune à un ensemble d'efforts plutôt variés » (Truman *in* : Baer *et al.*, 1991)³⁸. S'il fallait néanmoins définir le behaviorisme, il serait possible d'isoler deux caractéristiques. Tout d'abord, ces études se focalisaient sur le comportement politique et donc sur les relations entre les individus et le politique. Ensuite, une méthode rigoureuse, fondée sur les avancées des sciences sociales issues de la guerre, notamment le développement des méthodes d'enquêtes et des techniques quantitatives, permettait de tester les conclusions formulées. Selon Charles E. Lindblom (1997), deux grands mouvements peuvent être extraits du behaviorisme : les études purement théoriques, représentées, par exemple, par David Easton, et les études empiriques, représentées, par exemple, par Robert A. Dahl.

En particulier, les behavioralistes manifestèrent leur mécontentement envers la notion d'État, qui semblait ne plus coïncider avec la réalité des années 1950. En effet, le terme désignait une réalité trop étroite, excluant certains mécanismes fondamentaux de la vie politique. Par conséquent, le politique tel qu'il était perçu par ces chercheurs ne pouvait se limiter au seul État fédéral. Les politologues y substituèrent la notion de « processus politique » (voire notamment Easton 1953, ou encore Almond, 1966) ou celle de « gouvernement » (Almond, 1988 ; Mitchell, 1991). D'après Almond (1988), cet abandon du terme « État » se justifiait par la multiplication d'institutions autres que l'État, tels que les partis politiques, les médias de masse ou encore les groupes de pression, pouvant interférer sur la vie politique du pays. Ce développement s'était accentué fortement depuis la fin de la guerre.

Ces évolutions du politique étaient liées directement au contexte de Guerre Froide. Pour Mitchell (1991), les relations entre les politologues et l'État se transformèrent à partir de l'après-guerre, car l'un des nouveaux objectifs de la science politique était de se transformer en outil de « *social engineering* ». La Guerre Froide, accompagnée de la lutte intérieure contre la subversion posait de nouveaux problèmes à l'analyse de la démocratie. Comme l'affirma le *New Comparative Politics Committee* du *Social Science Research Council* dirigé par Almond, « dans les principaux pays de l'Europe de l'Ouest, de grandes parts de l'opinion publique apparaissent éloignées de l'Ouest, politiquement apathiques, ou recrutées activement par les

³⁷ L'hétérogénéité du behaviorisme pose la question de savoir s'il constitua une véritable révolution scientifique au sens de Kuhn (voir, par exemple, Gunnell, 2004). Néanmoins, le terme « révolution behaviorale » est amplement utilisé dans la littérature pour qualifier la volonté de rupture que ces travaux affichèrent.

³⁸ « *That impulse was the only thing that was in common among really a quite diverse series of efforts* ».

communistes » (Almond, Cole & Macridis, 1955, p. 1045)³⁹. Ainsi, le problème de la loyauté civique, et donc de la stabilité des régimes démocratiques, se posait en dehors du cadre de l'État au sens strict et devait se comprendre dans un cadre plus large regroupant l'opinion, les groupes de pression, etc. Certains pays, comme la France par exemple, présentaient un risque de basculement vers le communisme (*ibid.*). Pour les politologues et sociologues, la participation politique pouvait ainsi se révéler dangereuse, car les élections pouvaient mener à l'instauration de régimes autoritaires.

Les liens entre ces recherches et le contexte de Guerre Froide prenaient un caractère plus tangible au travers de collaborations directes entre certains centres de recherche interdisciplinaire (le *Center for International Studies* du MIT ou le *Russian Research Center* de Harvard) avec les autorités américaines telles que le *Department of State*, la CIA ou encore le FBI. En effet, les recherches effectuées par les politologues et sociologues sur les diverses composantes du système politique et social – comme la culture des populations des pays émergents, les caractéristiques fondamentales des démocraties occidentales, les caractéristiques psychologiques des émigrés soviétiques en Allemagne, ou encore le profil psychologique des électeurs communistes aux États-Unis et à l'étranger – constituaient d'importantes sources de renseignement (voir Diamond, 1992, ou encore Gilman, 2007). Les inquiétudes qui menèrent au développement du behavioralisme ne concernaient donc pas uniquement les questions de loyauté civique au sein des régimes démocratiques, mais également les problèmes d'instabilité politique des pays du tiers monde⁴⁰.

Malgré la volonté d'Almond de définir précisément le système politique, le basculement de l'objet de la science politique vers le système politique impliquait d'élargir les frontières de la discipline, en y incluant certains phénomènes étudiés par d'autres sciences telles que la sociologie, la science économique, la psychologie, ou encore les statistiques. Cet élargissement était alors virtuellement illimité : le système politique pouvait comprendre n'importe quel type d'expression collective de la part de groupes institutionnels aussi

³⁹ « *Large bodies of opinion appear to be alienated from the West, politically apathetic, or actively recruited to Communism* ».

⁴⁰ D'après Gilman (2007), le *Center for International Studies* fut constitué en 1952 à partir d'un financement de la CIA. Il s'inscrivait dans le prolongement du « Project Troy », lequel avait pour but d'analyser le fonctionnement de la société soviétique. Au sein de ce centre figuraient l'économiste Walter Rostow ou le politologue Lucian Pye. Les études concernaient tant le système soviétique que la société américaine, avec pour objectif final de proposer des solutions pour le développement des pays émergents. Pye avait étudié avec Almond à Yale avant de rejoindre le centre en 1956. Il travailla notamment sur l'attrait du communisme (en Malaisie péninsulaire), un thème qui avait été étudié par Almond en 1954 dans le cadre de la société américaine dans *The Appeals of Communism*. Par ailleurs, Almond et Pye furent parmi les principaux artisans de l'élargissement de la science politique comparative à l'étude des pays étrangers (*ibid.*).

diversifiés que les églises, les regroupements d'entreprises, les syndicats, etc. (Mitchell, 1991).

Avec la collaboration de sociologues, se développèrent les « *mass studies* », les analyses d'opinions publiques, qui permirent d'approfondir l'étude des diverses composantes du système politique. Ces développements trouvèrent chez Parsons un soubassement théorique (voir, entre autres, Gilman, 2007). En effet, son approche mettait l'accent sur les valeurs partagées dans la société, lesquelles permettaient d'assurer la stabilité du système⁴¹. Ainsi, de nombreux behavioralistes basèrent implicitement leurs études empiriques sur le cadre d'analyse fonctionnaliste. Si la participation (ou la non participation) de la population au processus politique pouvait présenter un danger pour la stabilité des démocraties, les politologues, comme Gabriel Almond et Sidney Verba, en concluaient que la société devait véhiculer un certain nombre de valeurs assurant la stabilité politique (voir leur livre *The Civic Culture* de 1963 ; voir aussi Barry, 1970). Ainsi, durant les années 1950 et 1960, le behaviorisme constituait une réponse aux inquiétudes soulevées par la participation démocratique et, plus généralement, le processus politique⁴².

À la recherche d'un renouveau méthodologique au début des années 1950, Easton (1953) se posa la question de l'usage de la théorie économique pour conceptualiser ces relations. Cependant, il rejeta cette option, lui préférant l'analyse des systèmes qu'il jugeait plus appropriée à l'étude de cette nouvelle forme de processus politique. Néanmoins, au travers de l'élargissement de l'objet de la science politique, des questionnements similaires aux deux disciplines apparurent, liées notamment aux politiques économiques. Remarquant les points de contact entre les champs de la science économique et de la science politique, Dahl et Lindblom (1953) proposèrent une approche interdisciplinaire dans le but de planifier les politiques économiques. La collaboration était personnifiée par les parcours respectifs de Dahl et Lindblom. Lindblom était un économiste de formation, docteur de l'université de Chicago, où il avait soutenu sa thèse sous la direction de Frank Knight. Dahl était un politologue de Yale, et comme nous l'avons vu, un des précurseurs du mouvement behavioriste en sciences politiques. Les deux s'étaient rencontrés à Yale et, avec certains de leurs collègues, marquèrent l'histoire de la science politique dans les années 1960 (Merelman, 2003). Pour ces

⁴¹ Parsons devint un sociologue proéminent suite à la publication de *The Structure of Social Action* en 1937, mais aussi de *The Social System* en 1951. Il fut l'auteur emblématique du fonctionnalisme, courant de pensée qui considère que la société est analogue à un organisme. Le point central de l'analyse concerne la stabilité des sociétés, permise par l'adaptation et l'intériorisation de normes et de valeurs.

⁴² Pour de nombreux commentateurs, bien que la recherche behavioriste se proclamait scientifiquement neutre, elle produisit un puissant discours de légitimation des institutions politiques américaines (voir Lindblom, 1997 ; Merelman, 2004 ou encore Gilman, 2007).

auteurs, l'influence croissante de la puissance publique dans les affaires économiques et sociales rapprochait les centres d'intérêt des sciences économique, politique et de la sociologie. En effet, dans le cadre d'une économie mixte, le vote, la négociation, le système de marché, et la hiérarchie, étaient des modes de décision collective parfois substituables, parfois complémentaires.

I.1.4. L'État comme obstacle aux libertés individuelles et à la démocratie

L'évolution du rôle de l'État dans la société n'avait pas seulement suscité l'inquiétude des politologues et des sociologues quant aux menaces pesant sur la démocratie américaine. Elle suscita une inquiétude plus diffuse dans la société et dans la sphère politique, mais également dans le milieu académique. L'inquiétude n'était pas nouvelle. Dès l'instauration du *New Deal* dans les années 1930, l'intervention de l'État avait suscité une levée de boucliers chez les conservateurs. Dans l'Amérique de la Guerre Froide, le spectre du communisme avait attisé ces suspicions. Bien qu'il ne constitue pas un exemple représentatif de l'accueil des idées keynésiennes aux États-Unis, la réception du manuel de Lorie Tarshis, *The Elements of Economics* (1947), donne un exemple de la réticence de certains à l'égard de l'intervention de l'État. Le livre, qui incorporait une interprétation de la *Théorie Générale*, suscita une levée de boucliers. Une critique sévère de Rose Lane distribuée à de nombreux administratifs de facultés, sénateurs et autres membres du Congrès, eut pour conséquence de faire chuter drastiquement ses ventes (Colander & Landreth, 1996). En 1951, l'ouvrage de William Buckley, *God and Man at Yale*, s'attaqua directement l'analyse de Tarshis, prétendant que celle-ci était d'inspiration communiste.

En 1950, un numéro spécial des *Annals of the Academy of Political Science* fut consacré aux liens entre la notion de liberté et la montée en puissance de l'État. En citant un rapport remis au *Congressional Joint Committee On the Economic Report* (pour le compte du *Council of Economic Advisers*) qui déclarait que l'économie des États-Unis n'était plus libre ni concurrentielle, le sénateur de Virginie Harry F. Byrd (1950) reconnaissait également que les États-Unis se positionnaient à la croisée des chemins entre le socialisme et le système de libre entreprise. Pour le président de la *Farm Bureau Association*, Alan B. Kline (1950), le contrôle des prix dans le secteur agricole menaçait symboliquement le droit à une juste rémunération, symbole du credo américain fondé sur la libre concurrence et la recherche des meilleures opportunités, qui se concentrait sur l'habileté avec laquelle le fermier gère ses affaires. Le

système de contrôle était illustré par le plan Brannan, qui faisait partie du *Fair Deal* de Truman, et qui avait pour but de garantir les revenus des agriculteurs tandis que le prix des denrées resterait fixé par le marché. Ainsi, même si la nouvelle mission de l'État de garantir la stabilité économique, la croissance et le bien-être général était communément admise, certains, tels que le Sénateur de l'Illinois et ancien président de l'*American Economic Association* Paul H. Douglas (1950) se posaient la question de savoir dans quelles mesures l'État y arriverait mieux que les agents privés.

Comme l'avait fait remarquer Schumpeter à New York le 30 décembre 1949, à l'occasion de son allocution présidentielle devant les membres de l'*American Economic Association*, les récentes évolutions du capitalisme faisaient ainsi penser à une « marche vers le socialisme » (titre de son discours, publié l'année suivante dans l'*American Economic Review*). Parmi celles-ci, l'auteur citait notamment : le développement des politiques de stabilisation de l'activité économique, le développement de taxes redistributives pour une meilleure répartition des revenus, la régulation de diverses activités, le contrôle de l'État sur le marché du travail et le marché de la monnaie, le développement de désirs et besoins que l'État lui-même pouvait satisfaire gratuitement, et enfin les législations sur la sécurité. Schumpeter illustra d'ailleurs l'inquiétude que pouvait générer ce contrôle accru de l'État dans la vie économique chez certains économistes : « [j]e crois qu'il existe une montagne en Suisse sur laquelle des congrès d'économistes se sont tenus, et qui ont exprimé leur désapprobation totale de la plupart de ces choses. Mais ces anathèmes n'ont même pas provoquées d'attaque » (Schumpeter, 1950, p. 449)⁴³.

En effet, ces évolutions n'avaient pas échappé aux critiques d'un grand nombre de penseurs libéraux. La création de la Société du Mont-Pèlerin en était une illustration. À cette même période, Friedrich Hayek s'appuyait sur le Volker Fund pour faire venir Aaron Director à Chicago dans le cadre du projet « Free Market Study », dont l'un des objectifs était la rédaction de l'équivalent américain de *La Route de la Servitude* (Mirowski & Van Horn, 2005)⁴⁴. Plus particulièrement, le projet avait pour but de stimuler le renouveau d'une pensée libérale aux États-Unis, et identifiait deux ennemis de l'ajustement libre des marchés : le monopole et la régulation publique (*ibid.*). L'opposition à l'intervention de l'État fut également relayée dans les colonnes économiques de *Newsweek*, dont le philosophe Henry

⁴³ « I believe that there is a mountain in Switzerland on which congresses of economists have been held which have expressed disapproval of all or most of these things. But these anathema have not even provoked attack » (Schumpeter, 1950, p. 449). Schumpeter fait évidemment référence à la Société du Mont Pèlerin, dont la première conférence se tint en 1947.

⁴⁴ Mirowski montre que ce projet aboutit finalement au livre de Friedman, *Capitalism and Freedom* (1962a).

Hazlitt avait la charge de 1946 à 1966. Bien entendu, Hazlitt était connu pour ses positions libérales, lorsqu'il écrivait auparavant pour le *New York Times* (il avait pu faire intervenir Ludwig von Mises dans les colonnes du quotidien). Néanmoins, l'intérêt porté par les éditeurs de *Newsweek* pour de telles opinions implique que celles-ci se faisaient l'écho de la réticence d'une certaine frange de la population vis-à-vis de l'intervention publique d'après guerre⁴⁵.

Parmi les zones d'influence nouvelles de l'État figurait la recherche scientifique. Alors qu'aux États-Unis elle était historiquement financée sur des fonds privés, l'État devint au sortir de la guerre un formidable pourvoyeur de fonds. Les liens entre les chercheurs et l'État s'étaient déjà resserrés sous le *New Deal*, une tendance qui fut fortement renforcée durant la Seconde Guerre mondiale, alors que la plupart des chercheurs contribuèrent à l'effort de guerre au sein d'agences gouvernementale et militaire. C'est dans ce cadre que de nouveaux outils analytiques tels que la programmation linéaire ou la théorie des jeux avaient vu le jour (Bernstein, 2001).

L'émergence de la Guerre Froide, ainsi que le développement du complexe militaro-industriel, suscita chez les dirigeants politiques un vif intérêt pour la recherche scientifique. Auditionné par le Sénat dans le cadre du 79^e Congrès, tenu du 3 janvier 1945 au 3 janvier 1947, Vannevar Bush fut l'un des acteurs de ce développement, en devenant le premier conseiller du président en matière scientifique (Piore & Kriedler, 1960)⁴⁶. À l'issue de ce congrès, de nouvelles agences fédérales furent créées pour développer les liens entre l'État et la recherche scientifique : l'*Atomic Energy Commission*, l'*Office of Naval Research*, et bien évidemment la *National Science Foundation*. Certaines étaient des extensions d'agences créées en temps de guerre, telles que l'*Office of Scientific Research and Development*, ou encore le *National Defense Research* (Piore & Kriedler, 1960).

Président de l'Université de Chicago jusqu'en 1945, puis doyen jusqu'en 1951, Robert Hutchins prévoyait qu'à terme, le gouvernement serait le principal pourvoyeur de fond de l'Université de Chicago (Mirowski & Van Horn, 2005). Les financements publics étant perçus comme une menace pesant sur la liberté de penser, il accueillit favorablement le financement de la « Free Market Study » par le *Volker Fund*, organisme indépendant du pouvoir public. Cette réticence n'était pas unique à l'Université de Chicago. Depuis leur rôle dans l'effort de Guerre durant les années 1940, les chercheurs n'avaient plus uniquement pour raison d'être d'augmenter le stock des connaissances, mais aussi d'apporter une réponse à des

⁴⁵ Hazlitt intervenait également dans le journal *The Freeman : Ideas on Liberty*, consacré à la promotion des idées libérales.

⁴⁶ Vannevar Bush (1890-1974) était un ingénieur américain connu pour avoir travaillé sur la bombe atomique.

problèmes précis de politique publique (Whitney, 1960). Pour Vincent Whitney (1960), la recherche sponsorisée par le gouvernement affectait le travail du chercheur, désormais obligé de quitter le rôle du scientifique désintéressé pour être absorbé par le mécanisme bureaucratique. Par conséquent, la place grandissante de l'État dans la recherche fut pour les chercheurs une illustration directe de la menace qu'il pouvait représenter pour les libertés individuelles. De plus, l'inquiétude portait également sur les inefficiences inhérentes au processus bureaucratique ainsi que sur l'éventuelle démesure des financements des sciences dures et appliquées aux dépens des sciences sociales (*ibid.*).

Les inquiétudes des chercheurs concernant leurs pertes de liberté universitaire se renforcèrent à mesure que la lutte anticommuniste se développait, symbolisée par les auditions du sénateur Joseph McCarthy lors de la première moitié des années 1950 (voir aussi Schrecker, 1986). Les auditions n'étaient pourtant que la partie visible du phénomène. Basé sur des documents issus des archives du FBI ainsi que de certaines universités dont Harvard, Sigmund Diamond (1992) montre comment certains présidents d'université mirent en place une coopération discrète entre l'université et le FBI, afin de fournir des informations concernant les activités politiques des chercheurs, des étudiants, ou des diverses institutions composant les campus universitaires. Cette étroite collaboration entre le FBI, le *Department of State* et l'université eut des répercussions sur la liberté académique de certains chercheurs. Diamond prend l'exemple de Clyde Kluckhohn, anthropologue de Harvard. Sous le joug d'une enquête du FBI, il fut mené à se justifier de sa loyauté envers les États-Unis. Cette menace eût des conséquences sur sa recherche car, en tant que directeur du *Russian Research Center*, Kluckhohn orienta la recherche du centre selon les besoins du *Department of State* (voir Diamond, 1992, pp. 50-59).

À l'orée de la Guerre Froide, un sentiment paradoxal pouvait animer les esprits. D'un côté, les souvenirs de la Grande Dépression n'étaient pas complètement éteints, alimentant une certaine méfiance envers l'idée d'un marché non régulé. De plus, la Seconde Guerre mondiale avait prouvé qu'il était possible de contrôler les prix, la production et la croissance sur la base d'avancées scientifiques. D'un autre côté, la place grandissante de la puissance publique provoquait un sentiment de méfiance, à mesure que les dérives totalitaires étaient portées à la connaissance du public et relayée par la position clairement anticommuniste des États-Unis sur la scène internationale. Des voix s'élevaient contre la menace de forte concentration des entreprises, qui renforçait leur pouvoir sur la population et leur influence politique, contribuant à générer des distorsions dans l'allocation des ressources. Ainsi, coexistaient

l'idée héritée de la guerre, qu'il fallait contrôler le secteur privé et l'idée qu'un État tentaculaire présentait des dangers. Les recherches en sciences économiques au sortir de la guerre illustraient ce premier aspect, en représentant les pouvoirs publics comme le garant d'une efficacité économique inatteignable par le seul jeu du marché. La révolution behaviorale en sciences politiques illustra le second, représentant une certaine méfiance à l'encontre de la transformation du politique, et, en conséquence, se développa progressivement en un mouvement scientifique de défense de la démocratie. De manière intéressante, la nécessité d'élargir les centres d'intérêts des politologues au-delà des limites de la notion d'État, vers l'étude du « processus politique », stimula le traitement de questions situées aux frontières entre la science économique et la science politique. En particulier, comme le démontrent les travaux de Dahl et Lindblom, l'intérêt porté à l'analyse des choix collectifs permit de mettre en relation différents processus comme le vote et le marché. À cette époque, certains économistes s'intéressèrent également à un tel travail aux frontières de la science économique et politique.

I.2. Le travail aux frontières de la science économique et de la science politique : la mise en relation du vote et du marché

Venus d'horizons pourtant différents, Arrow et Buchanan se heurtèrent aux limites de la représentation de l'État par la théorie du bien-être et par la théorie des finances publiques. À l'image des politologues des années 1950, les analyses d'Arrow et Buchanan consistèrent à dépasser la représentation traditionnelle de l'État pour l'élargir à la notion plus vaste de « choix collectifs ». Leurs travaux offrirent ainsi à des degrés différents une réponse à la question centrale de savoir s'il était possible que les choix collectifs représentent les préférences individuelles.

I.2.1. Incursions aux frontières de la science économique

Né en 1919 à Murfreesboro, Tennessee, Buchanan fit ses études de premier cycle au *Tennessee State College*, Vanderbilt University étant devenue inabordable suivant la dépression économique des années 30. Il reçut par la suite une bourse pour étudier à l'Université du Tennessee où il obtint son Master. À la fin de l'année 1945, Buchanan décida de quitter l'armée et profita du *G.I. Bill* pour entrer à l'université de Chicago. Parmi les

économistes présents au département d'économie, Frank H. Knight exerça la plus forte influence sur lui. De son aveu même, Buchanan changea d'orientation politique au contact de Knight. En moins de six mois, il passa de la défense du socialisme à celle de la libre concurrence (Buchanan, 1992). Sa thèse de doctorat, soutenue en 1948, concernait la question des finances publiques. Durant l'été 1948, Buchanan découvrit la thèse de Knut Wicksell (1896) à la bibliothèque de l'université de Chicago. L'ouvrage, n'ayant pas été traduit, était resté pratiquement inconnu jusqu'alors. Buchanan, y trouva des pistes de recherches intéressantes qui lui permirent de formuler sa critique de la conception de l'État propre à la théorie des finances publiques.

Cette vision transparait déjà dans l'article « The Pure Theory of Government Finance : A Suggested Approach », publié en 1949 dans *le Journal of Political Economy*. Buchanan s'attaquait directement à la représentation de l'État dans la théorie du bien-être de l'époque (qu'il qualifia de conception « organiste »), laquelle représentait l'État comme une entité distincte du reste des agents. Cette conception s'opposait à une représentation de l'État comme la simple somme des intérêts individuels. Dans le premier cas, la volonté individuelle était fondue dans la volonté générale, elle-même représentée par une fonction d'utilité sociale à maximiser ; dans le second, la volonté individuelle pouvait entrer en conflit avec les décisions collectives, comme le décrivait la théorie des biens collectifs.

Le problème soulevé par Buchanan était que ces deux conceptions nourrissaient divers aspects du problème général des finances publiques, rendant la représentation de l'État dans cette sous-discipline incohérente. La théorie du budget était imprégnée de conception organiste, tandis que la théorie décrivant la distribution de la charge fiscale était la plupart du temps imprégnée d'une conception individualiste (Buchanan, 1949). L'approche organiste posait problème car elle n'était que de peu d'utilité dans les débats de politique publique. Les notions employées étaient trop « vagues » pour offrir un guide utile aux autorités publiques. Dans l'approche individualiste, la relation liant les individus à l'État était de type « donnant-donnant », introduisant la possibilité d'une comparaison entre les coûts et les bénéfices liés à la participation des individus dans la décision collective. Pour Buchanan, l'orthodoxie économique d'alors s'opposait à l'étude des bénéfices spécifiques qu'un individu pourrait retirer de sa participation à l'action de l'État. Cette opposition était de nature éthique⁴⁷. Par

⁴⁷ Buchanan reconnaît qu'il existe aussi des problèmes d'ordre techniques. L'un d'eux est la difficulté de pouvoir mesurer les bénéfices individuels de certains services sociaux. Par ailleurs, en supposant que les individus bénéficient des dépenses publiques de manière identique, la théorie des finances publiques ne s'intéresserait qu'au problème de taxation. Pour Buchanan, cette approche était trop restrictive dans le cadre d'une théorie pure des finances publiques.

conséquent, l'approche individualiste de la fiscalité supposait jusqu'ici que la redistribution de la charge fiscale était hors de son domaine d'analyse. Dès lors, on supposait que « toutes les taxes n'étaient que des éléments à soustraire du revenu social » sans jamais qu'il soit possible d'en bénéficier. Cette approche était déjà critiquée dans la thèse de Wicksell. Se fondant sur De Viti De Marco, Buchanan affirmait que l'approche individualiste devait confronter les bénéfices et les coûts de l'action collective (Buchanan, 1949, 1992)⁴⁸. Ainsi, la relation au politique pouvait se comprendre comme un calcul économique individuel. Ce fut un premier élément vers l'introduction de la notion d'échange en politique, qui fut plus tard le point central de la contribution de Buchanan à l'analyse économique.

En tentant d'élargir le domaine d'analyse de la théorie fiscale individualiste, Buchanan élargissait les questionnements possibles sur la notion d'État. Celui-ci était alors dilué dans une problématique plus large de décision collective et de fourniture de biens et services publics. L'approfondissement d'une telle approche passait donc par une étude systématique du choix collectif et de sa compatibilité avec les préférences individuelles, question qui dépassait nécessairement le cadre de la théorie économique des finances publiques telle qu'elle était alors pensée.

Le problème interdisciplinaire posé par Buchanan avait émergé d'une critique portée à la théorie du bien-être. De manière intéressante, un premier élément de réponse théorique provint précisément de l'un des membres de la *Cowles Commission*, Arrow, qui se heurta également aux limites des représentations du choix collectif de la théorie économique d'alors. Né en 1921, Arrow avait fait ses études de premier cycle au City College de New York, où il assista notamment à une série de cours sur les relations binaires délivrés par le logicien Alfred Tarski (Kelly, 1987). Arrow renforça sa connaissance des mathématiques de Tarski lorsque ce dernier lui demanda de vérifier l'exactitude des démonstrations présentes dans la traduction de son manuel, *Introduction to Logic* (1941). Arrow partit ensuite pour Columbia en 1940 afin de poursuivre ses études de mathématiques et statistiques. Les statistiques n'étant pas enseignées au sein d'un cursus propre, son intérêt se porta pour le cursus de sciences économiques. En 1941, les cours d'Harold Hotelling introduisirent Arrow aux questions économiques. Arrow se souvient qu'Hotelling exerça une influence intellectuelle non négligeable sur lui (voir chapitre II, *infra*). Hotelling acheva de le détourner définitivement des mathématiques en lui trouvant les financements pour une thèse de sciences économiques (Kelly, 1987).

⁴⁸ Antonio De Viti De Marco, *First Principles of Public Finance*, London : Jonathan Cape, 1936.

Suivant les recommandations d'Abraham Wald, la *Cowles Commission* recruta Arrow pour travailler sur des problèmes d'estimation économétrique (Kelly, 1987). Il était alors à la recherche d'un sujet de thèse, et passa une bonne partie de l'année 1947-1948 à se familiariser avec le programme de recherches de la *Cowles*, en participant aux discussions et aux conférences. Toutefois, il ne produisit rien de substantiel avant l'été 1948. Il avait considéré un temps centrer sa thèse autour de *Value and Capital*, mais abandonna le sujet (*ibid.*).

L'été 1948, Arrow fit un stage d'été au centre de recherches *RAND Corporation*, basé à Santa Monica⁴⁹. L'organisme avait été fondé en 1946 par l'*United States Air Force* et *Douglas Aircraft* dans le but de maintenir l'effervescence scientifique qui avait fait des États-Unis un pays leader lors de la Seconde Guerre mondiale. En 1948, RAND gagna un statut d'organisme de recherche autonome à but non-lucratif, date qui marqua également l'entrée des financements de la *Ford Foundation* (Amadae, 2003, pp. 33-47). RAND était un centre promouvant l'interdisciplinarité dans le but de conseiller les décisions stratégiques, l'élaboration des budgets militaires ainsi que la conception de l'armement. Très vite, RAND devint le principal *think tank* impliqué dans les problématiques liées à la guerre froide aux États-Unis. Pour satisfaire ses objectifs, l'interdisciplinarité était tournée vers les mathématiques, la théorie des jeux (émergente), la théorie du choix rationnel et l'analyse des systèmes (Jardini, 1996)⁵⁰. Arrow n'était pas le seul économiste de la *Cowles* à entretenir des liens avec RAND à cette époque, car les deux institutions partageaient un intérêt pour la programmation linéaire.

Dans le cadre de son stage, Arrow devait estimer mathématiquement la fonction d'utilité de l'URSS, afin d'aider à l'élaboration de stratégies militaires dans le cadre de jeux à somme nulle représentant d'éventuels conflits nucléaires (Amadae, 2003, pp. 102-104). Le problème des analystes de RAND était qu'ils considéraient des relations entre deux pays, tandis que la théorie des jeux de von Neumann et Morgenstern considérait des utilités individuelles (Kelly, 1987). Pour Arrow, la solution résidait dans la construction d'une fonction d'utilité collective, suivant les travaux d'Abram Bergson. Le philosophe Olaf Olmer qui supervisait le travail d'Arrow à RAND, lui demanda alors de rédiger un rapport sur ce problème, afin de familiariser les autres analystes de RAND (principalement des mathématiciens) avec cette approche (*ibid.*).

⁴⁹ Arrow entra en contact avec RAND par l'intermédiaire du mathématicien A. Girshik. Celui-ci supervisait les travaux de la femme d'Arrow, qui officiait comme statisticienne (Kelly, 1987).

⁵⁰ Dans une interview, Arrow mentionne qu'il n'y avait à cette époque aucun politologue à RAND (Kelly, 1987).

Ce problème le mena à se poser une question bien plus générale : comment concilier les choix individuels et le choix collectif ? La version initiale de son fameux théorème d'impossibilité fut formulée dans le rapport RM-291 du 28 juillet 1949, écrit à l'occasion de son deuxième stage d'été qui lui valut par la suite d'être intégré à RAND⁵¹. Arrow poursuivit ses recherches dans le cadre de la *Cowles Commission* et produisit un mémorandum en 1949 intitulé « Social Choice and Individual Values » qui servit de fondement à son article de 1950, « A Difficulty in the Concept of Social Welfare » (ainsi d'ailleurs qu'à son livre du même nom de 1951, voir *infra*).

Tout comme Buchanan, Arrow pointait du doigt les limites de la théorie du bien-être développée par Samuelson, Kaldor, Bergson ou encore Scitovsky. Arrow identifiait le problème central comme celui de la possibilité d'obtenir un maximum social à partir des préférences individuelles. Pour Arrow, derrière l'obtention de ce maximum social se cachait le problème du mode de décision, problème qui n'avait jamais vraiment été développé. Dans les démocraties occidentales, les décisions collectives étaient obtenues par le marché lorsqu'il s'agissait de choix économiques et par le vote lorsqu'il s'agissait de choix politiques. Or, les démocraties de l'époque (et notamment des démocraties européennes) étaient caractérisées par un système d'économie mixte, dans lequel l'État tenait une place prépondérante.

Le vote et le marché se plaçaient comme deux modes alternatifs de détermination d'une décision collective par la confrontation des préférences individuelles. Cette orientation plaçait ainsi les questionnements issus de la théorie du bien-être aux frontières avec ceux de la science politique, elle-même intéressée par le problème de l'agrégation des préférences individuelles et l'obtention d'un maximum social (que l'on pourrait appeler « bien commun » ou « volonté générale »). Arrow, qui s'intéressait au moyen d'obtenir une décision collective optimale en général, ne fit alors plus de différence entre le marché et le vote. Cet accent sur la similarité des processus est encore plus flagrant dans le livre de 1951⁵².

Son point de départ était le paradoxe du vote, connu aussi sous le nom de « paradoxe de Condorcet ». Arrow se situait dans la logique du mouvement du *New Welfare Economics* des années 1940 qui avait mis de côté la possibilité de comparaisons interpersonnelles d'utilité. Les questions qui se posaient étaient alors de savoir comment choisir un état qui satisfasse

⁵¹ Arrow reçut à ce titre une accréditation de niveau « Top Secret », qu'il conserva jusqu'en 1971 (Amadae, 2003, pp. 102-105).

⁵² Cette idée y est d'ailleurs explicitement formulée : « Dans la discussion à venir sur la cohérence des différents jugements de valeur comme procédure de choix collectifs, on ne distinguera pas vote et mécanisme de marché, chacun étant considéré comme un cas particulier d'une catégorie plus générale de choix collectifs » (Arrow, 1974, p. 26). Cette citation provient de la traduction française de l'ouvrage, publiée en 1974.

tout les agents et comment organiser la politique de redistribution des dotations initiales pour y parvenir ? Si l'on considère deux individus ayant le choix entre trois possibilités, il est possible que le choix de la communauté, se fondant sur la règle de la majorité simple, ne reflète pas les préférences individuelles. Dans un tel cas, le choix collectif violerait la transitivité des choix individuels. L'agrégation des préférences dans la théorie économique posait le même type de problème. Soulevant la contradiction de Scitovsky (voir *supra*), Arrow écrivait que « tout comme dans le cas d'un vote majoritaire, cette méthode d'agrégation des préférences individuelles peut mener à un type de choix social qui ne soit pas un ordre linéaire d'issues collectives » (Arrow, 1950, p. 330)⁵³.

Le vote majoritaire ainsi que le principe de compensation étaient donc des moyens insatisfaisants d'obtenir un optimum collectif. C'est pourquoi Arrow se posa la question de savoir s'il pouvait exister une telle procédure et si oui, sous quelles conditions ? Pour résoudre ce problème général, Arrow employa donc une méthode fondée sur les relations binaires⁵⁴. Chaque individu est confronté à un ensemble de situations alternatives et doit ordonner celles-ci rationnellement, c'est-à-dire en respectant la transitivité. Arrow ne considérait pas uniquement les choix de consommation fondés sur les préférences, mais également les valeurs des individus ainsi que leurs jugements sur les différents états possibles à ordonner. Face à cet ordre, Arrow opposait une fonction de bien-être social prenant la forme d'un ordre particulier. L'utilité n'avait pas besoin d'être mesurable, il suffisait qu'il existe une relation ordonnée entre les différents états possibles. Arrow rejetait l'idée d'un « bien commun » indépendant des préférences individuelles. Cette caractéristique du bien commun servait ainsi de « justification de la démocratie ainsi que du laissez-faire économique, ou du moins d'un système économique impliquant le libre choix des biens par les consommateurs et des métiers par les travailleurs » (Arrow, 1950, p. 335)⁵⁵.

Dans l'article de 1950, Arrow limita son « théorème de possibilité » à une société faite de deux individus devant choisir entre trois états possibles. Il concluait :

« S'il n'y a pas d'hypothèses préalables concernant la nature des ordres individuels, il n'existe pas de méthode de vote qui permettrait de supprimer le paradoxe du vote [...] que ce soit la pluralité des

⁵³ « *Just as in the case of majority voting, this method of aggregating individual preferences may lead to a pattern of social choice which is not a linear ordering of the social alternatives.* ».

⁵⁴ Cette utilisation assez originale est due à l'influence du mathématicien Tarski (Kelly, 1987 ; Suppes, 2005).

⁵⁵ « *A viewpoint of this type serves as a justification of both political democracy and laissez faire economics, or at least an economic system involving free choice of goods by consumers and occupation by workers* ».

votes ou tout autre schéma de représentation proportionnelle, aussi complexe soit-il. Réciproquement, le mécanisme de marché ne crée pas de choix social rationnel » (Arrow, 1950, p. 342)⁵⁶.

Ainsi, sous certaines conditions compatibles avec la société démocratique, si l'on se refusait à toute comparaison interpersonnelle d'utilité, la science économique ainsi que la science politique étaient confrontées à l'impossibilité de formuler un choix collectif compatible avec les préférences individuelles.

Indépendamment des controverses qu'Arrow suscita chez les théoriciens du bien-être, le principal mérite de son approche fut de montrer en quoi les questionnements de la science économique d'après-guerre abordèrent un domaine frontalier à celui des sciences politiques. L'article fut quasiment intégralement incorporé dans un travail plus général qui fut publié en 1951 sous le titre *Social Choice and Individual Values*. Arrow y généralisait son théorème à n choix possibles et n agents. Citant Zassenhaus (1934), il confirmait l'idée qu'une économie planifiée pouvait s'interpréter comme le résultat du remplacement du marché par le pouvoir politique.

Arrow, tout comme Buchanan, rattachait le vote au problème économique de la détermination des biens collectifs. Se référant à Howard R. Bowen (1943), l'enjeu des biens publics résidait dans l'estimation des taux marginaux de substitutions individuels, qui impliquait de mesurer les préférences pour des biens qui, parce qu'ils ne sont pas privatifs, ne peuvent être soumis au choix traditionnel du consommateur. La solution de Bowen était de recourir à un processus de vote à majorité simple, et d'en analyser les résultats (Bowen, 1943). Bien que reconnaissant que le vote était imparfait, l'article de Bowen utilisait un mécanisme politique pour tenter de répondre à un problème économique⁵⁷.

Social Choice and Individual Values constituait une nouvelle base de réflexion sur la question des représentations du choix collectif et du politique. La réception de l'ouvrage de William Baumol, *Welfare Economics and the Theory of State* (1952) est une illustration de l'influence des travaux d'Arrow dans l'évolution des questionnements des économistes sur ces sujets à cette époque. Le livre de Baumol était une réécriture de sa thèse soutenue à Londres en 1949, et la simple mention d'une « théorie de l'État » dans le titre démontrait l'interdisciplinarité des questionnements. Baumol tentait de répondre à la question de savoir

⁵⁶ « *The Possibility Theorem shows that, if no prior assumptions are made about the nature of individual orderings, there is no method of voting which will remove the paradox of voting discussed in Part I, neither plurality voting nor any scheme of proportional representation, no matter how complicated. Similarly, the market mechanism does not create a rational social choice ».*

⁵⁷ Bowen suggérait le recours à des techniques plus efficaces que le vote, telles que des enquêtes statistiques, afin d'estimer les taux marginaux de substitution.

dans quelle mesure la recherche rationnelle de l'intérêt individuel contribuait au bien-être collectif, question qui intéressait tant les politologues que les économistes (Pfouts, 1953). Or en 1953, certains spécialistes comme Melvin Reder considéraient que la théorie de Baumol était incomplète. Le livre ne prenait pas en compte les contributions récentes notamment celles d'Arrow (1951) permettant de lier directement la théorie économique du bien-être avec une théorie de l'État. Le compte rendu du livre par I. M. D Little était assez explicite sur la volonté de pouvoir intégrer les questionnements aux frontières des sciences économique et politique :

« Dans la partie II intitulée « Vers une théorie économique de l'État », il a fait une contribution significative en suggérant une façon d'intégrer la théorie économique, politique et sociale. Mais il n'a pas poussé suffisamment loin dans cette direction, ni suffisamment poursuivi les implications de toutes ses remarques pour qu'on puisse établir facilement son importance », (Little, 1953, p. 80)⁵⁸.

Ainsi, bien que la théorie d'Arrow fut critiquée par les théoriciens du bien-être, notamment Bergson, une partie de la profession reconnaissait l'interdisciplinarité du questionnement concernant le choix collectif (Arrow, 1963a ; Kelly, 1987).

I.2.2. La réaffirmation de l'efficacité du marché dans la détermination des choix collectifs

La communauté d'intérêts entre économistes et politologues n'avait pas échappé à Joseph J. Spengler. Dès l'année 1950, il avait pris connaissance des manuscrits d'Arrow qui circulaient à la *Cowles Commission* en 1949 et des récents travaux de Duncan Black (1948a, 1948b ; voir Chapitre 2 *infra*)⁵⁹. Dans son article de 1950, lequel passait en revue les liens qui existaient entre la science économique et les autres sciences sociales (histoire, sociologie, anthropologie, psychologie), Spengler concluait lui aussi que la science politique avait les problématiques les plus proches de la celles de la science économique. Il illustre d'ailleurs son propos en se référant à la concurrence spatiale d'Harold Hotelling. Considérant que la concurrence entre partis politiques ressemblait à la concurrence entre quelques firmes, les

⁵⁸ « *In Part II called "Towards an Economic Theory of the State" he has made a definite contribution in suggesting a manner in which much political, social, and economic, theory might be integrated. But he has not travelled his own road far enough, nor followed through the implications of all his remarks sufficiently deeply for one to be able to assess its importance easily* ».

⁵⁹ Les travaux d'Arrow eurent très vite une certaine visibilité. En plus de travailler à RAND, qui émergeait à l'époque comme un centre de recherches prestigieux, ainsi qu'à la *Cowles Commission* où il avait recueilli les commentaires de Tjalling Koopmans, Arrow avait présenté ses travaux à la conférence annuelle de l'*Econometric Society* en décembre 1948. Il reçut également dans le cadre de l'écriture de son livre les commentaires de certains membres du département d'économie de Chicago et notamment ceux de Milton Friedman, Theodore Schultz ou encore Jacob Marshak.

résultats étaient analogues : lorsqu'il n'y avait que deux partis (deux biens) chacun essayait de se rapprocher de l'autre pour capter un maximum de votes (clients), tandis que si le nombre de partis devait être supérieur, alors chacun avait intérêt à se différencier de l'autre. Pour lui, les deux disciplines analysaient des comportements similaires, liés à la rareté, et par conséquent s'intéressaient toutes deux à des questions d'allocation et de choix collectif.

Il considérait lui aussi que la notion d'État devait être élargie à l'ensemble des groupes institutionnels entrant dans le processus de décision collective, à l'image des syndicats, des conseils d'administrations de grands groupes, ou encore des différentes factions politiques⁶⁰. Spengler reprenait l'idée que dans la société américaine d'après-guerre, le vote et le marché étaient deux mécanismes substituables, mais il constatait surtout que le premier mode prenait le pas sur le second. Cela posait alors un problème scientifique sur lequel les chercheurs ne s'étaient pas encore penchés. Dans l'absolu, les politologues devaient pouvoir aider les économistes à traiter ce type de question. Mais comme d'autres chercheurs, Spengler se plaignait des limitations de la science politique, incapable de venir en aide aux économistes, du fait de l'absence de « cadre de référence et d'une approche systématique suffisante ; elle [la science politique] manqu[ait] encore d'un ensemble de théorèmes cohérents permettant d'introduire de l'ordre parmi ses faits et ses résultats hétérogènes » (Spengler, 1950, p. 375)⁶¹.

Au-delà du problème scientifique, Spengler voyait le problème économique et social, car selon lui, le mécanisme de vote était bien inférieur au processus de marché, et par conséquent, l'intervention massive de l'État dans la vie économique s'était traduite par une diminution du bien-être général. La société d'après-guerre était caractérisée par un déséquilibre dans la répartition des pouvoirs, avec la montée en puissance de minorités stratégiquement positionnées et capable d'orienter les décisions économiques à leur profit. Les sciences économique et politique devaient alors répondre au problème central de l'avenir des systèmes d'économies mixtes. Entre autres questions, il fallait se demander « [s'] il existe un continuum entre un système de libre entreprise et un système totalement collectiviste ? Ou si le système d'économie mixte tend à se transformer en un système totalement collectiviste quand la part des tâches confiées au secteur public au lieu du secteur privé dépasse un point de non retour ? » (Spengler, 1950, p. 379)⁶².

⁶⁰ Cette idée est également une des motivations affirmées de Black (voir chapitre 2 *infra*).

⁶¹ « *Political science remains without an adequate frame of reference and a sufficiently systematic approach; it still lacks a set of consistent theorems suited to introduce order among its heterogeneous facets and findings* ».

⁶² « *Is there a continuum between the free-enterprise type of economic system and the wholly collectivized type ? Or does the mixed type of economy tend to be transformed into a wholly collectivized type when the proportion of tasks entrusted to public instead of to private agencies passes a so-called peril-point ?* »

Tandis que chez Arrow, régulation marchande et processus de vote étaient deux modes de choix collectif proches du fait des limites générales du processus de décision collective, chez Spengler, les deux modes étaient inégaux en termes d'efficacité. La contribution de Spengler marqua un nouvel aspect du débat sur la place de l'État dans la société d'après-guerre en se focalisant sur la comparaison des efficacités relatives du vote et du marché dans l'obtention d'une décision collective optimale. Chez Spengler, la réflexion aux frontières de la science économique et de la science politique émergea d'un désir de soutenir et justifier le recours à la régulation marchande à une époque où celle-ci était socialement menacée par un autre processus, le vote. On retrouve cette orientation chez Buchanan.

De son propre aveu, Buchanan (1992) passa les trois années qui suivirent la parution de *Social Choice and Individual Values* à montrer aux économistes pourquoi ils n'avaient pas compris la nature des résultats d'Arrow. La réception d'Arrow avait occasionné un débat centré sur des questions d'économie du bien-être. Les tenants de cette approche, à l'image de Little (1952), avaient vigoureusement réagi au théorème d'impossibilité, notamment parce qu'il rendait caduque la recherche d'une construction d'une fonction d'utilité sociale⁶³. Cependant, le « théorème de possibilité », comme Koopmans l'avait intitulé, ne semblait pas être un résultat négatif aux yeux de son auteur. En effet, les travaux subséquents d'Arrow contribuèrent à consolider le programme de recherche de la *Cowles Commission* fondé sur l'équilibre général walrassien, dont il démontra avec Debreu l'existence et les propriétés d'optimalité. Pour Buchanan, les débats (souvent techniques) sur le théorème d'impossibilité avaient délaissé la question plus générale des modes d'obtentions des choix collectifs, qui fut le point focal des deux contributions de Buchanan à cette période.

Pour Buchanan (1954a, p. 117), l'intérêt du modèle d'Arrow résidait dans la démonstration de l'impossibilité de construction d'une fonction d'utilité collective. Mais les résultats d'Arrow ne pouvaient s'appliquer de la même manière au marché car celui-ci ne pouvait se comprendre comme une fonction d'utilité collective. Buchanan s'opposait une nouvelle fois à cette conception organiste de la société consistant à agréger les individus dans un groupe duquel naîtrait une volonté générale. Le théorème d'Arrow était donc la critique ultime de la conception organiste de l'État, telle qu'elle était utilisée par les théoriciens du bien-être, mais ne s'appliquait pas au marché s'il était compris comme le lieu des rencontres des choix individuels. L'ordre découlant du marché était spontané, et par conséquent imprévisible et impossible à construire. Le marché était donc un moyen pour le groupe social de « passer

⁶³ Sur les réactions des économistes du bien-être à l'ouvrage d'Arrow, voir également la deuxième édition de *Social Choice and Individual Value* de 1963.

d'un état à un autre lorsqu'un changement dans l'environnement survient, sans qu'il soit nécessaire de recourir à un choix collectif » (Buchanan, 1954a, p. 122)⁶⁴.

Buchanan (1954a, p. 114.) critiquait l'absence de distinction entre le marché et le vote chez Arrow. Il critiquait également la vision défendue par Dahl et Lindblom dans leur livre de 1953 (p. 118). Ces derniers rejetaient la rationalité des décisions du marché sur la base d'une confusion entre le pouvoir de marché et la liberté du marché. Le vote semblait plus légitime, car fondé sur des fondations égalitaristes, tandis que le marché pouvait conférer une source de pouvoir critiquable. Pour Buchanan, dès lors qu'il était possible de modifier le pouvoir du marché, indépendamment de l'allocation auquel il permet d'aboutir, le recours au vote perdait son avantage. Cette dissociation entre pouvoir « allocatif » du marché et les différents pouvoirs économiques des agents permettrait ainsi de penser autrement la relation entre la science économique et la science politique. Ainsi, l'apport fondamental de Buchanan fut de clarifier la confusion faite dans les discussions sur la politique économique entre « la sélection de la structure de pouvoir entre les différents individus et la sélection du mécanisme de choix » (1954b, p. 342)⁶⁵. Le marché cessait d'être un simple outil d'allocation de ressources économiques, il pouvait également coordonner les volontés politiques des individus⁶⁶. En isolant cette dernière caractéristique, Buchanan put alors étudier les circonstances dans lesquelles le marché était supérieur au vote.

À l'instar de Spengler, Buchanan (1954b) pensait que le marché était un processus plus efficace que le vote car il ne souffrait pas des mêmes travers : l'amalgame entre les deux processus empêchait de débattre sur leurs différences fondamentales. En effet, l'issue du vote sur le bien-être individuel était plus incertaine : à la limite, un individu n'aurait pas besoin de voter pour profiter de la décision collective. De plus, un dollar dépensé sur le marché ne pouvait être rejeté alors qu'un vote orienté vers une issue minoritaire le serait à la faveur de la majorité. Par ailleurs, il était possible de former des paniers de biens et non de candidats. Enfin, un individu sur le marché était moins facilement corrompible (argument qu'il emprunta à Spengler). Aux vues de ces différences, Buchanan conclut que lorsqu'il y avait possibilité

⁶⁴ « *The market exists as a means by which the social group is able to move from one social state to another as a result of a change in environment without the necessity of making a collective choice* ».

⁶⁵ « *A major source of confusion in the discussion of economic policy stems from the failure to distinguish carefully between the selection of the power structure among individual choosers and the selection of the choice mechanism* ».

⁶⁶ Néanmoins, le choix ultime entre vote et marché devrait se faire par les urnes. Le vote devrait permettre d'élaborer la distribution du pouvoir économique entre individus. Puis, un autre vote permettrait de savoir quels types de décisions doivent être prises par le marché ou le vote. « *This decision on process must also be made by means of the ballot box [...] If consistency in individual behaviour and individual freedom are highly regarded relative to other values, the market will tend to be favored* » (Buchanan, 1954b, p. 342).

de choisir, le mécanisme de marché était préférable. La moins grande incertitude du résultat produira un choix individuel plus rationnel (ce qui n'implique pas que le marché produise un choix social qui soit rationnel).

Pour Buchanan (1954a, 1954b), le marché était un processus plus propice à la garantie des libertés individuelles. Le résultat de l'échange marchand ne pouvait mener à léser des individus, tandis qu'il était possible qu'une décision emportant la majorité des votes s'impose à la minorité ayant voté contre. Ainsi, le résultat du marché est celui de la décision politique quand elle est menée à l'unanimité (1954a, p. 123). Au niveau politique, le paradoxe d'Arrow permettait également de préserver les intérêts des minorités du fait de l'instabilité des majorités politiques issues du processus de vote. C'était un garde fou fondamental contre des décisions collectives abusives. Les décisions collectives prises à la majorité seraient alors révocables, laissant la possibilité d'expérimentation d'autres décisions concurrentes, car les majorités peuvent évoluer et se façonnent souvent de manière accidentelle. Le roulement des majorités permettrait alors de garantir la conformité des préférences individuelles par rapport aux choix collectifs, autrement dit d'obtenir le consensus sans pour autant susciter de révolution.

L'analyse des différences entre le vote et le marché ouvrait alors des perspectives nouvelles pour la conduite de la recherche en sciences économiques et politiques. Comme il le fit remarquer, « la question de savoir dans quelle mesure cela soutient l'idée d'une utilisation du marché en tant que processus de prise de décision chaque fois qu'il constitue une véritable alternative au vote ouvre de larges perspectives d'étude » (Buchanan, 1954a, p. 123)⁶⁷.

Les études de Buchanan et Spengler visaient à montrer que le marché pouvait être supérieur au vote dans la manière d'aboutir à un choix collectif représentatif des préférences individuelles. La volonté manifestée par Buchanan de défendre les libertés individuelles menacées par un État trop puissant se manifesta institutionnellement par la création du *Thomas Jefferson Center*.

Très tôt, Buchanan avait pour projet de renouer avec l'étude de l'économie politique (Buchanan, 1992, p. 92). Dès la fin des années 1940, il partageait déjà cette vision avec son ami Warren Nutter, autre spécialiste des finances publiques qui obtint son doctorat à Chicago en 1949. Toutefois, ce n'est qu'en 1957 que les deux économistes occupèrent un poste à l'Université de Virginie (à Charlottesville) suffisamment important pour obtenir le soutien du

⁶⁷ « The question as to what extent this lends support to the utilization of the market as the decision making process when it is a genuine alternative to voting opens up a still broader areas of inquiry [...] ».

Doyen de l'université, William Duren, afin de lancer le *Thomas Jefferson Center for Studies in Political Economy and Social Philosophy*, qui fut rebaptisé peu de temps plus tard *Thomas Jefferson Center for Studies in Political Economy* (*ibid.*, pp. 94-95). Le but avoué du centre était de réunir des chercheurs intéressés par la préservation d'un ordre social fondé sur la liberté individuelle (Medema, 2000). Très vite, Leland Yeager, Rutledge Vinig, Coase, et Andrew Whinston rejoignirent le centre. L'esprit général qui se dégageait du centre était celui d'une école de pensée dont tous les membres partageaient les idéaux. Le message d'engagement aux valeurs de liberté était particulièrement attractif chez les jeunes étudiants idéalistes (Levy, Peart & Hanson, 2007).

Le soutien financier du *Volker Fund*, de la *General Electric Foundation*, de la *Rehm Foundation*, et du *Lilly Endowment* leur permit d'inviter des chercheurs de premier plan tels que Black, Lindblom, Robbins, Hayek, Knight, Armen Alchian, Milton Friedman, ou encore Karl Popper (Medema, 2000). Néanmoins, l'apparente affiliation de cette école de Virginie aux positions politiques de l'Université de Chicago donna au *Thomas Jefferson Center* une image de marque plutôt négative à l'orée des années 1960, période marquée par la forte recrudescence des idées keynésiennes dans le monde académique. Par exemple, la recherche de fonds se heurta notamment aux réticences de la *Ford Foundation* en 1960. Kermit Gordon, qui était en charge du soutien financier de la recherche économique à la fondation, refusa car il était dérangé par l'attachement affiché de ses chercheurs et élèves à la liberté individuelle, et voulait que le département d'économie fasse preuve de pluralisme, à l'image du département de Harvard ou Yale. Buchanan écrivit aussitôt une lettre pour justifier de la légitimité intellectuelle du *Thomas Jefferson Center*⁶⁸.

Ce refus identifia Gordon comme l'un des ennemis de Buchanan et de ses collègues. De manière intéressante, Gordon joua un rôle important à cette période dans l'administration Kennedy et dans l'administration Johnson, où il servit comme directeur du *Bureau of Budget* de 1962 à 1965, et comme instigateur du programme *Great Society*. Il représentait donc tout ce contre quoi Buchanan s'élevait à partir des années 1960 (voire partie II, *infra*). Cet évènement mit le centre en froid avec la *Ford Foundation*, ce qui compliqua les rapports avec l'administration de l'université de Virginie. Ainsi, un des paradoxes de ce centre fut d'entretenir un fort dynamisme scientifique, marqué par ouverture sur les autres universités,

⁶⁸ Dans sa lettre à Gordon, Buchanan s'explique : « *I categorically refuse to acknowledge or to believe that a program such as ours, one that is unique only in its examination of the search of free men for consensus on social issues and which assumes that individuals are free to discuss all issues openly and fully, violates in even the slightest way the Jeffersonian spirit* » cité par Levy, Peart & Hanson, (2007), p. 8.

au travers des nombreuses invitations de professeurs, par la reconnaissance scientifique des apports de ses membres, tout en véhiculant l'image d'un *think tank* politiquement ancré à droite. Cette assimilation entre le programme de recherche, visant clairement à défendre la notion de marché dans l'analyse des processus collectifs, et l'orientation politique de certains de ses membres éminents dont Buchanan et Tullock, contribua à les isoler. D'après Olson, la critique principale qui pouvait être formulée à l'encontre de l'école de Virginie (et qu'il n'a cessé de formuler depuis le milieu des années 1960) était le manque d'efforts de la part de ses membres pour séparer leurs résultats scientifiques du programme politique auquel ils étaient associés (Levy *et al.*, 2007)⁶⁹.

I.2.3. Vers une théorie économique des constitutions : *The Calculus of Consent*

Peu avant la création du *Thomas Jefferson Center*, Buchanan avait obtenu une bourse *Fulbright* pour un séjour d'études en Italie entre septembre 1955 et août 1956. En Italie, il se concentra sur la théorie des finances publiques et se familiarisa avec l'importante littérature italienne dans le domaine (Buchanan, 1992)⁷⁰. Entre autres influences, les auteurs italiens soulignaient l'importance de modéliser les structures dans lesquelles s'organisent les décisions politiques dès que l'économiste tente de produire un avis sur la politique économique. Cette idée fut centrale dans le travail subséquent de Buchanan, particulièrement *The Calculus of Consent* (1962).

Parmi tous les chercheurs que Buchanan fit venir en Virginie dans le cadre du *Thomas Jefferson Center*, Gordon Tullock fut probablement le plus influent dans l'évolution de la théorie du « choix public » durant la décennie qui suivit la création du centre. Tullock avait déjà exprimé un intérêt pour l'analyse de la bureaucratie, qu'il avait formulé dans un manuscrit intitulé *A General Theory of Politics*. Durant l'année universitaire 1958-1959, Buchanan lui octroya une bourse de recherche du *Center*, ce qui lui permit de travailler sur un modèle de *log-rolling* (Buchanan & Tullock, 1967, pp. viii-x)⁷¹. Tullock écrivit un manuscrit

⁶⁹ Dans les années 1960, un rapport fut commandé par l'administration de l'université de Virginie sur les activités du département d'économie. Parmi les recommandations, figurait celle d'éviter tout recrutement d'économistes affiliés à l'école de Chicago (Breit, 1986 ; Levy *et al.*, 2007).

⁷⁰ Buchanan cite par exemple Francesco Ferrara, Ugo Mazzola, De Viti De Marco, Maffeo Pantaleoni, Amilcar Puviani, Giovanni Montemartini, Enrico Barone, Benvenuto Griziotti, et Celestino Arena.

⁷¹ Il est difficile de traduire l'expression *log-rolling*. En effet, il existe plusieurs traductions insatisfaisantes. Il est traduit par le Robert & Collins par « échange de faveurs » ou par le site wordreference.com par « trafic d'influence ». En réalité le terme désigne chez Tullock l'échange de promesses de vote, « *vote trading* » en anglais. Dans les années 1940, les juristes utilisaient ce terme pour désigner, par exemple, les pratiques d'un

sur la théorie des constitutions, *A Preliminary Investigation of the Theory of Constitutions* qu'il envoya à certains chercheurs proches du *Public Choice*, dont Anthony Downs, qui avait publié en 1957 la première théorie économique de la démocratie représentative (voir chapitre II, *infra*). Tullock tira de ces travaux un article publié dans le *Journal of Political Economy* « Problems of Majority Voting » qui fut réécrit sous la forme du chapitre 10 du livre qu'il co-rédigea avec Buchanan, *The Calculus of Consent* (*ibid.*). Outre le chapitre 10, Tullock prépara une théorie préliminaire des constitutions, tandis que Buchanan présenta à la société du Mont Pèlerin « Economic Policy, Free Institutions, and Democratic Process », qui fut plus tard publié dans la revue italienne *Il Politico*. Finalement, les deux auteurs décidèrent de produire un ouvrage qu'ils rédigèrent l'année suivante (*ibid.*).

Le but de *The Calculus of Consent* était de penser un État fondé uniquement sur les préférences individuelles et de décrire le calcul qu'impliquait le choix constitutionnel chez un agent rationnel. Comme les auteurs le précisèrent dès l'introduction, « nous ne sommes pas directement intéressés par la question de savoir ce que l'État ou un État est, mais [...] ce que nous pensons qu'il devrait être » (Buchanan & Tullock, 1967, p. 3)⁷². Reprenant le credo qui avait été développé dans les années 1950, l'élargissement de la théorie économique à l'analyse de l'État se justifiait tout d'abord par l'évolution du politique dans la société occidentale :

« Lorsque l'appareil gouvernemental utilise directement un tiers du produit national, lorsque des groupes d'intérêts reconnaissent clairement qu'il y a des profits à faire au travers de l'action politique [...] une théorie économique peut être d'un grand intérêt en indiquant des moyens au travers desquels des conflits d'intérêts peuvent être réconciliés » (Buchanan & Tullock, 1967, p. 23)⁷³.

Un des principaux points de départ résidait dans l'existence d'une multiplicité d'agents aux préférences différentes. Dans un environnement social marqué à la fois par un fort consensus sur les valeurs et les aspirations des Américains (avec en particulier la nouvelle société de consommation de masse, le développement des banlieues homogènes destinées à la classe

sénateur qui avait promis de voter pour certaines motions en échange des voix d'autres sénateurs (Harvard Law Review, 1940). Rappelons que Tullock fit des études de droit à cette époque à l'université de Chicago, et, dans ce cadre, put se familiariser avec cette notion. Chez les économistes, le terme fut utilisé par exemple par Summer H. Slichter (1935) pour désigner de telles pratiques au Congrès.

⁷² « We are not directly interested in what the State or a State actually is, but propose to define quite specifically, yet quite briefly, what we think a State ought to be ». Les citations de *The Calculus of Consent* sont tirées de la deuxième édition publiée en 1967. Cela ne pose pas de problème historique dans la mesure où la réédition ne fit que réimprimer le texte original.

⁷³ « When the governmental machinery directly uses almost one third of the national product, when special interest groups clearly recognize profits to be made through political action [...] an economic theory can be of great help in pointing toward some means through which these conflicting interests may be ultimately reconciled »

moyenne blanche américaine, le développement de la télévision, etc.) et par un rejet des différentes politiques parfois autoritaires durant les années 1950, le livre posait la question fondamentale des coûts que les individus doivent subir afin de vivre en société. Dans une société libre et démocratique, l'enjeu politique de la décision collective était de réconcilier ces intérêts divers. La théorie du choix collectif se devait d'en expliquer le processus⁷⁴. En ce sens, la théorie économique, centrée pour Buchanan sur l'échange, et la théorie plus politique du choix collectif se rejoignaient dans cette nécessaire prise en compte de la diversité : « lorsque les intérêts individuels sont supposés identiques, le corps principal de la théorie économique disparaît » (Buchanan & Tullock, 1967, p. 4)⁷⁵. Si les agents étaient supposés se comporter en référence au « bien commun », ou à « l'intérêt général », comme il était généralement supposé en sciences politiques, et si cet intérêt général était unique et clairement identifié, alors la solution rationnelle serait l'intervention d'un dictateur.

Par conséquent, la vie dans une société libre et démocratique, tant au travers des interactions marchandes qu'au travers des relations politiques, était coûteuse par essence. Le marché et l'État étaient considérés comme deux moyens alternatifs d'organiser la coopération entre les membres d'une société. Les coûts de l'interaction sociale par le marché prenaient la forme d'externalités, notamment d'externalités négatives. Cette facette avait été largement explorée par la théorie du bien-être.

Ce qui avait été jusqu'ici ignoré par les économistes, concernait les coûts « d'interdépendance » liés aux relations politiques et au recours à l'État (Buchanan & Tullock, 1967, pp. 43-48). Un des facteurs principaux était le nombre d'individus pris en compte dans la décision. Plus le nombre d'individus dont l'agrément est nécessaire est élevé, moins l'individu subira les coûts des décisions des autres sous forme d'externalité négative. Le cas ultime envisagé est celui de la décision unanime. Dans ce cas, comme Buchanan l'avait déjà mentionné, la solution approche celle du marché sans externalités négatives, ou celle du marché lorsque celui-ci a internalisé ces externalités par la négociation des parties. L'autre type de coût était ceux engendrés par le processus de négociation. Plus il faut recueillir le consentement d'un grand nombre d'individus, plus l'investissement dans la négociation et la persuasion sera important. La règle extrême de l'unanimité était également la plus coûteuse en termes de négociations.

⁷⁴ « Any theory of collective choice must attempt to explain or to describe the means through which conflicting interests are reconciled » (Buchanan & Tullock, 1967, p. 4).

⁷⁵ « Indeed, when individual interests are assumed to be identical, the main body of economics vanishes » (Buchanan & Tullock, 1967, p. 4).

Ainsi, la règle de Pareto telle qu'elle était utilisée par les théoriciens du bien-être n'était qu'un cas particulier dans lequel les coûts de négociations sont nuls, permettant de choisir systématiquement la règle de l'unanimité. Néanmoins, Buchanan et Tullock montraient qu'en présence de coûts de négociation, une règle plus faible que l'unanimité, par exemple la majorité simple, pouvait être le résultat d'un comportement optimisateur de la part des agents. Il était donc impossible de dissocier les coûts engendrés par la négociation nécessaire à l'obtention d'une décision collective des coûts engendrés par le type de règle de décision, au niveau constitutionnel. L'ouvrage élargissait donc la notion d'externalité à la décision collective. En conséquence de cette extension de la théorie du bien-être, l'existence de défaillances de marché, par exemple l'existence d'externalités, n'était plus une condition suffisante au recours à l'État.

Dans la mesure où le recours au marché ainsi qu'à l'État constituaient deux solutions coûteuses, Buchanan et Tullock offraient une réponse à la question de Spengler, car leur théorie permettrait de déterminer comment s'effectuerait la répartition entre l'action publique et privée. Ce faisant, les auteurs élargissaient les champs d'application de l'analyse économique pour fonder une théorie des constitutions sur le modèle de l'agent rationnel. Le calcul devait comparer les coûts entre diverses situations. Une situation A qui représenterait le coût des externalités liées à la relation marchande. Une situation B qui représenterait le coût du recours à la régulation marchande si les diverses parties négociaient pour tenter d'internaliser les externalités. Ici, B représente le coût de la solution de Coase, telle qu'elle fut formulée dans son article de 1960⁷⁶. Coase étant lui-même un membre du *Thomas Jefferson Center*, il n'est pas surprenant que cette idée transparaisse dans *The Calculus of Consent* qui fut écrit à la même période. Enfin, G représenterait les coûts du recours à l'État (dans le but initial de limiter les coûts A). Pour Buchanan et Tullock, l'individu aurait recours à l'État uniquement si $G < A < B$ ou si $G < B < A$ (1967, pp. 50-62). Le cœur de la théorie

⁷⁶ Cette solution répondait au problème classique posé par les économistes du bien-être concernant la prise en compte des externalités. Ceux-ci considéraient qu'en présence d'externalité, le marché était incapable d'aboutir à une situation optimale, et qu'il fallait, par conséquent, que l'État intervienne sous la forme de transferts forfaitaires du pollueur à la victime. Dans son article « The Problem of Social Cost », Coase (1960) formula l'idée qu'en présence de coûts de transaction faibles, les agents victimes d'externalités peuvent négocier une solution se rapprochant de l'optimum parétien. Ainsi, bien que Coase (1960) ne se base que sur des exemples, il est possible, à l'image de Dennis C. Mueller (2003), de formuler un théorème : « En l'absence de coûts de transaction et de négociation, les parties affectées par une externalité négative s'accorderont sur une allocation des ressources qui soit à la fois Pareto-optimale et indépendante de la distribution initiale des droits de propriétés » (p. 28). Pour les économistes intéressés par l'analyse du droit, l'apport fondamental de Coase vient de l'idée que quelle que soit la répartition des droits de propriétés, le législateur, ou le juge, doit avant tout avoir pour objectif l'obtention de l'efficacité économique. Peu importe en effet que le pollueur ou la victime supporte la charge des réparations liées aux externalités, une négociation rationnelle mènera à une solution optimale. Cette idée se rapprochait de celle de Buchanan, car elle critique le recours systématique à l'intervention de l'État en situation d'externalité.

consisterait à comparer ces trois valeurs en fonction de la structure des règles de décisions. Il serait possible en effet que $G < A < B$ dans le cadre d'un vote majoritaire, car la négociation politique serait moins coûteuse que la rédaction de contrats avec chaque partie si l'on cherchait à internaliser les coûts A. Mais si la règle constitutionnelle devait changer, et que l'on exigeait désormais un vote unanime, alors il se pourrait très bien que G se rapproche de la solution de Coase B et dépasse donc A. Le marché serait alors préféré. Buchanan et Tullock montraient donc qu'il apparaissait des gains à l'échange entre l'individu et la collectivité : *The Calculus of Consent* constituait la théorisation économique de l'échange de type *donnant-donnant* qui imprégnait déjà l'article de Buchanan de 1949.

Conclusion du Chapitre I

L'ouvrage de Buchanan et Tullock n'était pas seulement l'aboutissement d'une réflexion sur l'État individualiste. C'était également l'aboutissement de la réflexion sur la question concernant la compatibilité entre les préférences individuelles et le choix collectif, question aux frontières des sciences économiques et politiques, stimulée par la nouvelle place de l'État dans la société d'après-guerre. L'ouvrage fut l'occasion d'affirmer également la supériorité du marché dans le processus de décision collective. Cette idée s'exprima institutionnellement par la création du *Thomas Jefferson Center* et la participation de Buchanan à la société du Mont Pèlerin.

La réception du livre de Buchanan illustre certaines facettes du contexte scientifique. S'intéressant plus explicitement à un problème politique, le livre suscita également les commentaires de politologues, ainsi que d'un sociologue, qui, dans l'ensemble, accueillirent favorablement la démarche méthodologique. La plupart des commentateurs soulignèrent que dans le contexte de crise méthodologique de la science politique, le livre de Buchanan et Tullock était une contribution importante, véhiculant une démarche prometteuse. Comme pour confirmer cette idée, le livre avait notamment fait l'objet de comptes rendus par quatre futurs sympathisants de la *Public Choice Society* : Olson, Downs, Jerome Rothenberg, ou encore le politologue William Riker. De manière réciproque, certains économistes, tels que James E. Meade, voyaient dans ces élargissements de l'analyse économique un moyen d'enrichir l'analyse de sujets traditionnels impliquant l'intervention de l'État⁷⁷.

⁷⁷ Naturellement, Downs (1964) louait aussi ces mérites puisqu'il était un des contributeurs fondamentaux de la démarche (voir le chapitre II *infra*).

Nous ne voulons pas suggérer que la réception générale du livre de Buchanan et Tullock fut très enthousiaste. De nombreuses critiques subsistèrent, et l'accueil général de l'analyse politique fondée sur les postulats de comportements maximisateurs fut marquée par un certain scepticisme, tant chez les économistes que chez les politologues (voir sur ce point l'analyse des recensions des premiers travaux de la Théorie du « choix public » par Medema, 2000). De nombreux comptes rendus relevèrent les contradictions internes et les problèmes logiques des démonstrations du livre (Olson, 1962 ; Downs, 1964 ; Rothenberg, 1964). Néanmoins, l'enthousiasme de certains sociologues (Robert McGinnis), politologues (Riker ou encore Irwin Gertzog), ou économistes, conscients de l'interdisciplinarité du sujet et des limites de la science politique, constituait un terreau fertile au développement d'une communauté de chercheurs aux horizons variés et intéressés par ces problèmes interdisciplinaires. En effet, à la fin des années 1950 et au début de la décennie 1960, une partie de ces auteurs s'étaient intéressés eux aussi à l'analyse du politique, mais avec une problématique différente.

Chapitre II. La défaillance de l'action collective dans la satisfaction des préférences individuelles

Arrow, Buchanan et Tullock montraient sous quelles conditions les préférences individuelles et les préférences collectives peuvent coïncider. Leurs recherches revêtaient toutefois un caractère normatif. S'il était possible sous certaines conditions que les choix collectifs représentent les intérêts privés, la situation était plus complexe quand on considérait des institutions réelles. La croissance de l'intervention de l'État dans l'économie, ajoutée aux représentations partielles qu'en faisaient la théorie du bien-être ou celle des finances publiques, suscita l'émergence d'une autre branche d'analyse, portée sur la représentation des entités collectives et leurs fonctionnements.

Au même titre que les politologues du mouvement behavioraliste, certains économistes, par exemple Downs, s'inquiétaient des dangers associés à l'action collective. Il s'agissait de savoir si le système démocratique, *tel qu'il existait*, permettait de satisfaire les désirs individuels par le truchement des décisions collectives. Afin de rendre compatible une analyse

descriptive de la politique avec la théorie économique, les économistes introduisirent le modèle de l'agent rationnel dans l'analyse des décisions de groupe. Ces travaux constituèrent une nouvelle étape dans l'élargissement des frontières de la science économique au politique.

Cette approche originale permit d'identifier plusieurs problèmes intrinsèques à l'action collective. Tout d'abord, la satisfaction des intérêts particuliers générait des inefficiences dans l'allocation des ressources. De plus, l'introduction de l'agent rationnel décourageait la participation des individus dans la société. Ainsi, l'élargissement des frontières de la science économique souligna les limites des institutions démocratiques et apporta un nouveau type de réponse à la question de la meilleure répartition entre activités privées et publiques.

Dans la section II.1 nous étudions comment les différentes analyses économiques du politique identifiaient les inefficiences liées à l'action publique. Ce corpus de textes constitua les premières théories positives des défaillances gouvernementales. Dans la section II.2, nous analysons comment le postulat de rationalité des agents aboutit au problème de l'abstentionnisme rationnel, menaçant les fondements d'une action collective fondée sur les comportements individuels. Nous montrons que ce résultat, en apparence négatif, permit d'apporter une explication à la faible participation électorale qui caractérisait la société américaine, et qui, dans un contexte de Guerre Froide, suscitait l'inquiétude.

II.1. L'inefficience des décisions collectives

Dans cette section, nous montrons qu'au début des années 1950, Becker et Downs introduisirent le modèle de l'agent rationnel dans leur analyse des décisions collectives. Ils identifiaient deux raisons pour lesquelles ces décisions collectives généraient des inefficiences dans l'allocation des ressources. Tout d'abord, elles mènent à la satisfaction d'intérêts particuliers au sein d'un même groupe. Par ailleurs, se fondant sur une comparaison rappelant celle de Buchanan entre le processus politique et le marché, ces auteurs montraient que la régulation politique était soumise aux mêmes types de défaillances que la régulation par le marché.

II.1.1. La satisfaction d'intérêts particuliers

Arrow s'était principalement intéressé à des questions normatives dans *Social Choice and Individual Values*. Toutefois, il ne s'était pas complètement désintéressé de l'analyse positive du comportement politique. Un chapitre entier de son livre de 1951 s'appuyait sur la théorie

positive du comportement de vote de Duncan Black, un économiste écossais. Black avait formulé sa théorie dans plusieurs articles, dont l'un, publié dans la revue *Econometrica* en 1948, avait fait l'objet d'un compte rendu par Arrow lui-même (Black, 1948b, 1948c ; Tullock, 1991)⁷⁸.

Parmi la série d'articles publiés en 1948, « On the Rationale of Group Decision Making » fournissait la base de sa théorie du vote (Black, 1948a). En postulant la rationalité des choix des membres d'une commission (notamment la transitivité de leurs ordres de préférences), Black put représenter graphiquement les préférences politiques des individus entre différentes motions possibles. Pour éviter le paradoxe de Condorcet, Black supposait que les préférences étaient unimodales. Black n'était pas intéressé par le cas du paradoxe du vote lié à l'intransitivité des choix, mais se focalisait plutôt sur les résultats des choix liés à la règle majoritaire. Parmi ceux-ci, figure le désormais célèbre théorème de l'électeur médian. Sous certaines conditions, la motion qui recueillera la majorité des votes est celle qui capte les préférences de l'électeur médian. Ce résultat était un résultat d'équilibre, au sens où si les conditions changeaient au-delà ou en deçà de cet optimum médian, le résultat n'en serait pas affecté. Pour Black, cet équilibre ressemblait à l'équilibre économique dans lequel les agents étaient preneurs de prix, fixé à l'intersection des courbes d'offre et de demande. Black considérait donc que la décision politique, au travers d'un vote à la majorité simple, conduisait à satisfaire les préférences d'un seul individu. Peu importe ce qui composait les préférences des individus autour de lui, l'électeur médian est assimilable à un dictateur.

Rédigés avant les travaux d'Arrow, les articles de Black ne mettaient pas en avant la même problématique. Ceux-ci tentaient d'édifier une théorie positive de la représentation politique et s'intéressait de prime abord au problème du vote dans les assemblées et les commissions. Pour lui, la théorie économique et sa formalisation mathématique représentaient le langage de la science politique, au travers de ce qu'il appelait « le mode d'abstraction économique »⁷⁹. Les deux disciplines partageaient le même point de départ : les préférences des agents. Elles partageaient également l'idée d'équilibre issu de ces préférences (Black, 1950). Ainsi, la science économique et la science politique étaient fondamentalement des théories du choix

⁷⁸ Black avait suivi des études d'économie à l'université de Glasgow pour ensuite étudier à l'université de Dundee. Il enseigna à la *Dundee School of Economics* entre 1932 et 1934 et y rencontra Ronald H. Coase (Tribe, 1997). Tout comme son collègue, Black était fasciné par les processus de décisions collectives, notamment dans le cadre des décisions des firmes composées d'agents aux aspirations différentes (Black, 1958). De son avoie même, sa motivation pour formuler une théorie positive de l'action politique naquit en février 1942 à Warrick Castle d'une intuition sur la condition d'unimodalité des préférences des électeurs qui permit dans son futur modèle d'obtenir l'équilibre (Amadae, 2003, p. 123).

⁷⁹ Black appelle cela dans le texte « *the economic mode of abstraction* ». Cette expression rappelle bien entendu l'approche économique (« *economic approach* ») que Becker défendra une vingtaine d'années plus tard.

individuel. Or, s'étant construite par avancées successives sur les résultats des recherches précédentes, la science économique avait fait preuve d'une grande intégration verticale, au contraire d'une science politique caractérisée par un vocabulaire et des concepts moins précis. Cette conception particulière des liens entre science politique et science économique fait de Black un auteur incontournable dans la littérature de la théorie du « choix public ». Pourtant l'histoire de l'intégration de Black dans le canon officiel de ce courant de pensée est complexe. Il est souvent dit en effet que Black ne connut au début des années 1950 qu'une faible popularité (Amadae, 2003 ; Grofman, 2004). On met ainsi souvent en avant ses difficultés pour publier son article coécrit avec Richard A. Newing, « Committe Decisions with Complementary Valuation »⁸⁰. Amadae (2003, pp. 122-128) compare ces difficultés au succès du livre d'Arrow (1951) et à son impact immédiat sur la théorie économique. Pour elle, Arrow aurait connu le succès du fait de son implication à RAND, et donc de son intégration dans la lutte contre le communisme. Amadae narre le refus de Black de se livrer au jeu de la Guerre Froide à la fin des années 1940 : il aurait notamment refusé d'envoyer à RAND un de ses manuscrits sur la théorie des décisions politiques alors qu'Arrow travaillait en même temps sur une analyse des décisions collectives.

Si cette histoire est intéressante, elle néglige plusieurs éléments importants. Tout d'abord, comme nous l'avons vu, Arrow et Black ne traitaient pas le même sujet. La problématique d'Arrow s'inscrivait dans le prolongement des questions d'économie du bien-être. Préoccupé par les problèmes politiques de la Grande Bretagne, et beaucoup moins par les controverses américaines sur cette branche de la science économique, Black ne participa pas ces débats. Amadae néglige une autre possibilité : les contributions de Black ne s'inscrivirent dans aucun débat important de la littérature économique britannique à la fin des années 1940. Comme le fit remarquer Arthur Seldon dans la préface du *Voter's Motive* de Tullock, publié par le *think tank* britannique *Institute of Economic Affairs* en 1976, l'analyse économique du politique était restée pratiquement vierge en Angleterre jusqu'au milieu des années 1970, confirmant le manque d'influence de Black sur la littérature anglaise (voir aussi Medema, 2000).

Par contre, Amadae et d'autres sous-estiment la popularité de Black dans la littérature américaine. Il est parfois avancé (Grofman, 2004) que c'est William Riker en 1961 qui porta à

⁸⁰ Coase (1998) et Amadae (2003) évoquent le long processus de publication d'un troisième article dans la revue *Econometrica*, « Committe Decisions with Complementary Valuation » coécrit avec Richard A. Newing. Soumis en novembre 1949, Black fut contrarié d'apprendre un an et demi plus tard que l'article ne serait approuvé pour publication que s'il intégrait les résultats d'Arrow (Coase, 1998). L'éditeur de la revue n'était autre que William B. Simpson, un directeur assistant de recherches à la *Cowles Commission*. En réaction, Black retira sa demande de soumission, et avec l'aide d'une bourse du *Carnegie Trust for Scottish Universities*, finança la publication de l'article sous forme de livret, lequel parut en 1951.

la connaissance des chercheurs les travaux de Black⁸¹. Or, il semblerait que dès le début des années 1950, Black fut perçu comme un auteur important par les principaux protagonistes des débats sur la théorie du bien-être et des décisions collectives. Face au problème de la révélation des préférences dans le cadre des biens collectifs, Samuelson (1954) insistait sur la nécessité de faire avancer la théorie économique du bien-être : « [p]our explorer plus avant le problème soulevé par les dépenses publiques, il faudrait s'aventurer dans le domaine mathématique de la « sociologie » ou de la « politique du bien-être », qu'Arrow, Duncan Black et d'autres ont juste commencé à investir » (Samuelson, 1954, p. 389)⁸². Black fut également cité par Scitovsky (1951), Jerome Rothenberg (1953), ainsi que par Buchanan (1954) et Buchanan & Tullock (1962). Depuis l'Australie, John Harsanyi avait également eut vent des travaux de Black, comme en atteste l'appendice de son mémoire de Master de 1953, consacré à l'extension de l'analyse économique hors de son cadre traditionnel⁸³. Il semblerait, par conséquent, que l'article de Riker (1961) ait surtout servi à faire connaître Black aux politologues⁸⁴.

Cependant, les travaux de Black n'orientèrent pas les débats aux États-Unis, lesquels étaient focalisés sur l'évolution de la théorie du bien-être et des finances publiques. Le théorème d'impossibilité et ses implications avaient cristallisé une bonne partie de la discussion. La théorie de Black n'était pas non plus orientée vers la question de la juste répartition entre secteur public et secteur privé, une question qui faisait écho au contexte particulier de Guerre froide aux États-Unis. Au milieu des années 1950, une théorie positive du comportement politique semblait en reste. Arrow joua une nouvelle fois un rôle-clé dans l'édification de cette théorie aux États-Unis, par le biais de son doctorant, Downs. En 1955, Julius Margolis, alors en poste à Stanford, lui avait conseillé à Downs de travailler sur l'intuition développée par Schumpeter dans son livre *Capitalism, Socialism, and Democracy* (1942), selon laquelle les hommes politiques maximisaient leur propre utilité (Downs, 1995). Intéressé par le projet

⁸¹ Dans son discours présidentiel de la *Public Choice Society*, Grofman expliqua que : « C'est principalement la découverte des travaux de Black par William Riker (dans Riker, 1961) qui donna aux recherches de Black une visibilité et qui mena, tout d'abord, à un poste de professeur invité à Rochester en 1963 [...] » (2004, p. 33).

« *It is largely William Riker's discovery of Black's work (in Riker, 1961) that gave Black's scholarship visibility, and that led, first to a visiting appointment at Rochester in 1963 [...] ».*

⁸² « *To explore further the problem raised by public expenditures would take us into the mathematical domain of "sociology" or "welfare politics", which Arrow and Duncan Black and others have just begun to investigate ».*

⁸³ Voir Fontaine (2009).

⁸⁴ En 1961, Riker avait exprimé sa déception vis-à-vis du choix de l'*American Political Science Review* de confier la rédaction d'un compte rendu du livre de Black (1958) à un politologue étranger à ce type de formalisation. Il pensait que les politologues ne connaissaient pas suffisamment la théorie du choix social. Il proposa donc de réécrire le compte rendu en élargissant son propos à une présentation générale de la théorie du choix social (Black @ al., 1998, pp. xxii-xxiii).

de Downs, Arrow joua de son réseau et de sa persuasion pour lui obtenir une bourse de l'*Office of Naval Research* pour l'année 1956 (*ibid.*).

Downs soutint sa thèse à Stanford en 1956, laquelle fut publiée l'année suivante sous la forme d'un livre, *An Economic Theory of Democracy*. Elle répondait au questionnement de certains chercheurs américains concernant la répartition optimale entre secteur privé et secteur public. Comme chez ses prédécesseurs, Downs partait du constat que les champs d'analyse des sciences politiques et économiques étaient entremêlés :

« *Partout dans le monde, les gouvernements dominent la scène économique. Leurs dépenses déterminent si le plein emploi persiste ou non ; leurs impôts influencent nombre de décisions [...] leur réglementation [...] s'étend quasiment à tout acte économique* » (Downs, 1957, p. 3)⁸⁵.

La science économique devait donc conceptualiser le processus de décision collective. Tout comme pour Black, Downs ne s'intéressait pas à la question de savoir quel système permettait une meilleure représentation des préférences individuelles, mais comment un mécanisme démocratique fondé sur des comportements rationnels aboutissait à des décisions collectives.

Pourtant, Downs inscrivait sa théorie directement dans les débats sur l'évolution récente de la science économique américaine en partant de la distinction de Buchanan (1949) entre les conceptions organiste et individualiste. La conception individualiste était intéressante, mais constituait un idéal dont la pertinence descriptive posait problème. Si l'État était représenté par une somme d'individus, pourquoi devait-il user de la force pour collecter ses taxes ? Baumol (1952) mais également Samuelson (1954), suggéraient l'idée, plus tard développée par Olson (1965), que si les bénéfices de l'action gouvernementale étaient indivisibles, alors personne n'aurait intérêt à en supporter le coût. Cette vision fut attaquée par Margolis (1955), qui la considérait comme irréaliste. L'indivisibilité des bénéfices de l'État ne pouvait être une hypothèse robuste, car même en considérant des exemples traditionnels tels que la défense, il était toujours possible de montrer que certains en bénéficiaient plus que d'autres.

Par ailleurs, le théorème d'impossibilité d'Arrow avait sérieusement ébranlé les fondations de la fonction d'utilité sociale. La volonté d'étudier le fonctionnement réel de l'État mena ainsi Downs à écarter ces conceptions pour y substituer sa propre représentation du politique, centrée sur la notion de coalitions. Ainsi, « quand un petit groupe d'individus, constitués en

⁸⁵ « *Throughout the world, governments dominate the economic scene. Their spending determines whether full employment prevails; their taxes influence countless decisions; their policies control international trade; and their domestic regulations extend into almost every economic act* ».

une coalition, dirige l'appareil étatique, nous pouvons raisonnablement parler d'un État décideur distinct des citoyens individuels dans leur ensemble » (Downs, 1957a, p. 17)⁸⁶.

Downs considérait que la théorie économique faisait jusqu'alors référence à l'État de manière indirecte, en abusant de jugements de valeur. Les théoriciens des finances publiques ou du bien-être concevaient l'État comme une entité née de la division du travail et dont l'objectif était de maximiser une fonction d'utilité sociale. Or, cette conception sous jacente était incohérente dans le cadre de la division du travail et du modèle de l'intérêt personnel. Ainsi, « dans le cadre de la division du travail, chaque agent est supposé avoir des motivations privées ainsi qu'une fonction sociale » (Downs, 1957a, p. 282)⁸⁷. Les dirigeants, tout comme les agents privés, doivent donc avoir des motivations compatibles avec la représentation des individus en science économique, et par suite, être représentés comme des agents maximisant leur intérêt propre.

Le système politique était composé d'agents rationnels, c'est-à-dire désireux d'atteindre à un objectif donné en utilisant le moins de ressources possibles. Autrement dit, les agents devaient être capables d'ordonner leurs préférences individuelles de manière transitive et de choisir systématiquement en fonction de cet ordre. Cette conception de la rationalité était empruntée à Arrow (1951, Chapitres 1 et 2), et non à Black, dont le nom ne figure à aucun moment dans le livre. Downs postulait ainsi que chacun votait en fonction du revenu qu'il attendait de la politique engagée par le parti qu'il avait soutenu.

Il abordait lui aussi le problème plus général de la relation entre les préférences individuelles et les décisions de ces coalitions. Faisant écho à l'ambition de Buchanan et des membres du *Thomas Jefferson Center* à cette époque, la démarche de Downs se voulait un retour à l'économie politique. Sa description des hommes politiques rationnels devint plus tard centrale dans la théorie du « choix public » : pour satisfaire leurs intérêts propres, les membres des partis politiques cherchent à être élus. Afin d'être élus, ils doivent formuler la politique qui permettra d'obtenir le maximum de voix. Ce faisant, Downs renversa la manière de concevoir l'action politique : les politiques formulées servaient de moyen d'accession au pouvoir. Il peut ainsi être considéré comme le premier auteur à avoir publié une théorie critiquant explicitement l'idée du despote bienfaisant.

⁸⁶ « *As we shall see in Chapter 2, when a small group of men acting in coalitions runs the apparatus of the state, we can reasonably speak of the government as a decision-maker separate from individual citizens at large* ».

⁸⁷ « [...] *every agent in the division of labor is assumed to have a private motive as well as a social function* ». À en croire les souvenirs de Downs, cette distinction lui vint de la lecture du livre de Schumpeter (1942).

Cette conception de l'homme politique était le prolongement naturel du postulat de rationalité. Elle se référait à Schumpeter (1942), qui comprenait la politique comme une concurrence entre individus dans la recherche du pouvoir, d'une manière assez analogue à celle de l'agent économique, lequel recherche le profit maximum. Ainsi, Downs proposait une approche nouvelle de la théorie des finances publiques fondée sur la rationalité des dirigeants : le montant des dépenses gouvernementales augmentait jusqu'à ce qu'il y ait égalité entre la dépense marginale (le dollar dépensé) et le revenu marginal (le vote obtenu). Mais contrairement à la logique organiste, l'égalisation des revenus et des coûts marginaux ne concernait pas la société, mais les coûts et bénéfices des partis cherchant la victoire.

Le cœur de l'argument de Downs se fondait sur l'incertitude qui prévaut dans les décisions politiques. L'environnement incertain plaçait la notion d'information au cœur du système. Dans un tel univers, les électeurs n'ont pas un pouvoir identique sur l'issue du vote. En se positionnant comme représentatifs de certains électeurs, des lobbies se créent pour s'attirer les faveurs des dépenses gouvernementales. Ces leaders d'opinion constituent une « classe intermédiaire » entre la masse des citoyens et les partis politiques. Ils ont à la fois la possibilité d'influencer le vote des électeurs en fonction de leurs propres préférences, mais ils permettent également de réduire la recherche d'information des partis politique sur leur électorat. Les décisions des gouvernements tendront donc à favoriser certains individus ou groupes d'individus au détriment de l'électeur moyen, à la condition que ces leaders d'influence soient efficaces dans leur entreprise de persuasion.

Par conséquent, le fonctionnement démocratique ne permettait pas d'obtenir une décision collective qui réponde à l'intérêt de tous les membres de la société. L'argument de Downs ne concernait plus l'importance d'un électeur médian, mais l'importance de petits groupes de pression, ou de leaders d'opinion, dans leur capacité de capter les bénéfices d'une décision collective.

II.1.2. Concurrence politique et allocation de ressources

Du fait du coût élevé d'obtention de l'information, les partis étaient incités à former des « idéologies » encadrant leurs propositions politiques. Une idéologie était considérée comme un condensé d'idées générales sur un grand nombre de sujets⁸⁸. Pour un parti, se tenir à une idéologie permettait de véhiculer des informations aux électeurs et de recenser à moindre coût

⁸⁸ Downs définit les idéologies « comme des images verbales de la « bonne société » ainsi que des principales politiques permettant d'y parvenir » (Downs, 1957b, p. 141n). « *I define « ideology » as verbal images of « the good society » and of the chief policies to be used in creating it ».*

leurs aspirations. Devant collecter l'information à leurs frais, les électeurs se référaient aux idéologies afin de diminuer leurs coûts de recherche en information. Ainsi, la concurrence entre partis les conduisait à adopter une idéologie spécifique, que l'on peut représenter sur une ligne joignant l'extrême gauche à l'extrême droite et représentant l'échiquier politique.

Downs utilisa un argument fondé sur la théorie de Hotelling à propos de la concurrence spatiale, qui avait été évoqué par Spengler (qui lui-même en attribuait la paternité à Schumpeter !)⁸⁹. Sans faire référence à Black, il reprenait l'hypothèse d'unimodalité des préférences. Pour Downs, Hotelling était l'auteur de référence sur ce sujet, car il avait déjà appliqué son modèle à la concurrence entre deux partis politiques⁹⁰. Arthur Smithies était également crédité pour la même démarche⁹¹. Ainsi, cette analogie n'était pas nouvelle. Elle avait également trouvé des prolongements à Chicago, chez Knight et allait servir de fondement à Gary Becker au début des années 1950 pour étudier le processus politique (Patinkin, 1973).

Egalement sous l'influence de l'ouvrage de Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy*, Becker s'était attelé dès 1952 à la rédaction d'un modèle décrivant la concurrence entre partis politiques (Becker, 1976a). Né en 1930, Becker avait complété un premier cycle de mathématiques à Princeton au début des années 1950. Il se souvient avoir eu très tôt l'ambition d'étudier des problèmes de société, mais d'avoir ressenti les limites de l'enseignement de l'économie à Princeton (Becker, 1993). Au début des années 1950, Viner, l'un des fondateurs de « l'école de Chicago », l'encouragea à s'inscrire en Master à l'université de Chicago pour l'année 1951. Becker y découvrit les cours de Friedman, dont il suivit le *workshop* sur la monnaie et les finances publiques mais aussi ceux de H. Gregg Lewis ou Theodore Schultz⁹². Cet enseignement le familiarisa avec la vision particulière des économistes de Chicago, qui considéraient que la théorie économique était une discipline orientée vers la résolution de problèmes concrets (Reder, 1982 ; Becker, 1991a). La science économique n'était pas considérée comme un jeu intellectuel, mais comme une boîte à outils permettant de s'intéresser à toutes sortes de questions pratiques afin de formuler des recommandations de politiques publiques. Pour Friedman, qui avait déjà rédigé

⁸⁹ Il est possible que la référence à la concurrence spatiale d'Hotelling provienne d'Arrow. Hotelling était considéré par Arrow comme une source d'inspiration importante (il avait été son professeur). Dans la préface de son livre de 1951, Arrow reconnaît lui devoir son intérêt pour la notion de bien-être collectif. Voir à ce sujet la préface de la première édition de *Social Choice and Individual Values*, reproduite dans la seconde édition (notamment la page 14).

⁹⁰ Voir H. Hotelling (1929), « Stability in Competition », *The Economic Journal*, vol. 39, n° 153, pp. 41-57.

⁹¹ Arthur Smithies (1941), « Optimal Location in Spatial Competition », *Journal of Political Economy*, vol. 49, n° 3, pp. 423-439.

⁹² Becker à Baumol, 20 avril, 1952, WBP, Boîte C1, dossier « Becker ».

une version de son essai méthodologique de 1953, la pertinence d'une théorie devait se juger non pas par rapport au réalisme de ses postulats, mais par rapport à la robustesse statistique de ses prédictions (Hammond & Hammond, 2006)⁹³.

Tout comme Buchanan avant lui, Becker passa au travers d'un véritable processus d'acculturation, tel que décrit par Reder (1982) sur l'école de Chicago. Néanmoins, Becker fit de cet apprentissage un usage particulier qui convenait à ses aspirations personnelles orientées vers l'analyse de grands sujets de société. Que ce soit son intérêt pour l'étude de la démocratie, ou pour l'étude de la discrimination, son sujet de thèse sur lequel il commença à travailler en 1953, Becker manifesta très tôt son envie de traiter des sujets sociaux qui marquaient l'Amérique d'après-guerre.

Becker avait envisagé un temps de faire de son manuscrit sur la démocratie une thèse de doctorat. Après avoir été encouragé par l'éditeur du *Journal of Political Economy*, Earl J. Hamilton, il soumit un article dérivé de ses travaux durant l'été 1952. Celui-ci fut refusé après un compte rendu défavorable de Knight, ce qui découragea Becker qui, finalement, poursuivit dans une autre direction. Ce n'est qu'en 1958 qu'une version abrégée de ses recherches fut publiée dans le premier numéro du *Journal of Law and Economics* sous la forme d'un article intitulé « Competition and Democracy »⁹⁴.

Dans son texte, Becker critiquait l'idée que l'on puisse recommander l'intervention de l'État parce que celui-ci avait le pouvoir d'améliorer la situation économique ou sociale. Ce faisant, il critiquait une idée diffuse dans le monde académique et formulait une proposition qui devait caractériser plus tard la théorie du « choix public » : « démontrer qu'un ensemble de décisions gouvernementales peuvent améliorer la situation n'est pas la même chose que de démontrer que les décisions gouvernementales effectives y parviendront » (Becker, 1958, p. 105)⁹⁵. Ainsi, il ne fallait pas opposer à une vision réaliste du marché une vision idéalisée du fonctionnement de l'État. Becker se proposa donc d'étudier le fonctionnement idéalisé d'une démocratie et ensuite d'y opposer un fonctionnement réaliste.

Dans une démocratie idéale, la concurrence entre partis est parfaite. Ainsi, le transfert d'activités du marché au monde politique ne réduit pas forcément la concurrence, mais celle-ci change de nature : elle devient politique. S'appuyant sur d'éminents politologues comme

⁹³ Milton Friedman, *Essays in Positive Economics*, Chicago : *The University of Chicago Press*, 1953.

⁹⁴ Nous n'avons pas pu consulter le document original et non publié de 1952. Il est donc difficile de savoir quelles idées parmi celles présentes dans le texte de 1958 furent antérieures à la théorie de Downs. Tout ce que nous pouvons dire, c'est que ces idées furent développées lors de la période 1952-1958.

⁹⁵ « *Demonstrating that a set of government decisions would improve matters is not the same as demonstrating that actual government decisions would do so* ».

qu'Harold Laswell, Becker affirma qu'il était commun de considérer les hommes politiques comme ayant un désir de pouvoir⁹⁶. Celui-ci est semblable au désir de profit des entreprises. En poursuivant l'analogie avec la concurrence marchande, Becker montrait qu'à l'équilibre d'une société démocratique, aucun parti n'a réellement de pouvoir, tout comme aucune entreprise ne fait de profits⁹⁷. Ainsi, Becker répondait à la question théorique de savoir si, dans un monde idéalisé, il était préférable de transférer certaines activités du secteur public au secteur privé, en argumentant que les deux modes menaient invariablement à la satisfaction des consommateurs-électeurs.

Becker proposa dans un second temps d'introduire des imperfections dans le fonctionnement de l'État, reprenant alors son analogie avec le marché. Il montra qu'un système démocratique pouvait présenter lui aussi des défaillances. Tout d'abord, s'appuyant sur ses recherches issues de sa thèse sur la discrimination (Becker, 1955), il montrait que contrairement à ce qui se passait sur le marché, les minorités n'étaient souvent pas représentées politiquement⁹⁸. Becker avançait l'idée que pour l'agent rationnel, se procurer de l'information, passer du temps à penser un vote éclairé, et à la limite même, voter, ne risque pas d'engendrer un bénéfice important, du fait du peu d'influence de sa voix. Ainsi, contrairement à ce qui se passe sur le marché, un parti efficace peut ne pas survivre au processus concurrentiel, car ses électeurs ne sont pas forcément incités à voter pour le parti qui représente le mieux leurs intérêts.

Becker avançait un autre argument : l'action politique réelle supposait de grands partis, et donc ne pouvait se concevoir qu'à grande échelle afin de pouvoir toucher des millions d'électeurs. Cela constitue un coût d'entrée important pour de nombreux partis. Par conséquent, du fait de la taille minimale imposée aux partis, la concurrence politique prendra la forme d'une concurrence monopolistique qui engendrerait le même type de distorsions que

⁹⁶ Au début des années 1950, Harold Lasswell (1902-1978) était d'un des politologue les plus influents (Farr, Hacker & Kazee, 2006). Durant l'entre-deux-guerres, il avait ouvert la voie aux études sur la propagande, et avait également innové en utilisant les outils de la psychologie pour analyser le comportement des hommes politiques. Durant la Seconde Guerre mondiale il analysa la « guerre psychologique » à l'*Office of War Information* et fréquente alors Almond, Lazarsfeld, Ithiel de Sola et Edward Shils (*ibid.*). Après la guerre, il resta lié à ces chercheurs au sein du centre interdisciplinaire *Center for International Studies* du MIT (Gilman, 2007 ; voir chapitre I, *supra*). Son influence sur l'orientation scientifique du centre fut significative, au travers notamment des travaux de ses étudiants Pye et Daniel Lerner, lesquels développaient l'utilisation de concepts issus de la psychologie pour étudier les problèmes politiques des pays émergents (*ibid.*).

⁹⁷ L'analogie stricte que fait Becker entre concurrence de marché et concurrence politique l'empêche d'établir toute distinction entre le vote et le marché. De plus, Becker ne prend pas en compte le théorème d'Arrow.

⁹⁸ Le manuscrit de Becker avait également démontré que le parti recueillant la majorité des suffrages serait celui représentant les préférences de l'électeur médian sur l'échiquier politique. Bien que nous n'ayons pas le manuscrit, Becker fit mention de ce résultat dans sa thèse de doctorat. Ainsi, le théorème de l'électeur médian fut utilisé par Becker, Black et Downs sans forcément faire apparaître un auteur de référence, probablement parce que l'idée était diffuse, mais n'avait pourtant jamais été précisément formalisée.

si l'allocation des ressources était confiée à un marché de concurrence monopolistique. Becker allait même plus loin : de son avis, les imperfections du système démocratique engendraient probablement plus de distorsions que la concurrence imparfaite, ne justifiant en aucun cas le recours à la force publique. L'analogie entre concurrence politique et concurrence de marché permit à donc Becker de montrer comment il pouvait exister une forme de concurrence imparfaite en politique.

L'usage de la concurrence spatiale par Downs était différent. L'enjeu était d'analyser les résultats liés à différentes distributions des préférences sur l'échiquier politique. Si celles-ci suivent une loi normale, les idéologies se rapprocheront du centre, confirmant le résultat d'Hotelling, mais resteront différentes pour ne pas perdre les votes extrémistes, confirmant le résultat de Smithies. Néanmoins, la différence sera faible. Dans ce cas, le jeu démocratique peut engendrer une forme de *statu quo*, car chaque changement de majorité n'engendrerait que de faibles changements dans la politique publique.

Mais il se peut également qu'il existe une situation dans laquelle la distribution des préférences soit caractérisée par une forme de bipolarisation aux extrêmes. Dans ce cas de figure, quelle que soit la majorité au pouvoir, il y aurait systématiquement le sentiment qu'une moitié des individus imposent leurs décisions à l'autre. Dans cette situation, si un parti dispose d'une infime majorité par rapport à l'autre et gagne constamment les élections, il peut y avoir des risques de révolutions. Quelle que soit l'issue du vote, cette configuration présentait des problèmes d'instabilité, car chaque changement de majorité entraînerait des transformations radicales par rapport aux décisions précédentes, et donc, une forme de « chaos social » (Downs, 1957b, p. 143). Ce résultat constituait une innovation importante par rapport à l'accent que les politologues et sociologues plaçaient sur la stabilité des sociétés (Barry, 1970).

Enfin, dans le cas d'une distribution multimodale, plusieurs idéologies stables pouvaient se former, et inciter à un système multipartite. Dans cette configuration, la formation des majorités dépend de coalitions, car les partis sont trop petits pour espérer gagner seuls. De fait, les électeurs ont donc plus de poids sur la décision collective finale, contrairement à la situation bipartite. Downs montrait donc que si un système bipartite est plus favorable à la stabilité des politiques conduites par les gouvernements, le système multipartite offre un choix plus grand de décisions possibles, même si, au final, celles-ci ne seraient pas appliquées du fait de la nécessité de former une coalition. Ainsi, la diversité de choix, liée à la diversité des préférences avait un coût en termes de cohérence et de stabilité politique. La théorie

économique des démocraties permettait de mettre au jour les problèmes liés à la grande hétérogénéité des préférences au sein d'un groupe, et de montrer comment la décision politique pouvait dans ce cadre poser problème. Dans son livre, Downs se fondait sur la règle de la majorité simple pour démontrer les problèmes posés par le processus politique. C'est également contre cette règle que s'étaient levés Buchanan et Tullock à la fin des années 1950. À cette époque, la règle majoritaire fut, en effet, une source de critique importante de la part des analyses économiques du politique.

II.1.3. Règle majoritaire et inefficience de l'action collective

Downs évoquait deux idées qui seraient fondamentales dans *The Calculus of Consent* : le coût liée à l'existence de différences de préférences et la possibilité d'une tyrannie de la majorité sur la minorité. Ce n'était pas le seul point commun avec *The Calculus of Consent*. En effet, dans l'optique de représenter avec la plus grande précision les coûts engendrés par la négociation politique, le livre de Buchanan et Tullock contenait lui aussi une partie descriptive consacrée à la règle majoritaire et les coûts qu'elle pouvait engendrer en termes d'inefficience.

En 1959, Tullock avait déjà réfléchi au problème de la majorité. Son idée était de montrer les problèmes posés par cette règle car bien que la base égalitariste du processus de vote (une voix par personne) semblait désirable, les résultats le seraient moins dans le cas où les individus avaient une intensité de préférence différente pour telle ou telle décision (Tullock, 1959, pp. 571-572). Ce constat était le cœur de la légitimation du *log-rolling*, qui permettait aux différents électeurs d'échanger leurs intentions de vote. Cela permettait de réinsérer dans le processus politique la puissance d'allocation du marché tout en conservant la base égalitaire du vote. Néanmoins, même en présence de *log-rolling*, la décision collective était sous-optimale.

L'exemple de Tullock (1959, pp. 573-579) partait d'une commune faite de fermes et traversée par des autoroutes payées par l'État fédéral. Chaque ferme est reliée à l'autoroute par une route payée par la communauté. L'entretien de ces routes est donc assuré par les agriculteurs. Pour savoir quel sera le niveau de réparation de chaque route, on peut proposer un vote majoritaire, mais alors, le niveau de réparation sera déterminé uniquement par les préférences de l'électeur médian. Si les agriculteurs étaient rationnels, ils pourraient décider de former une coalition pour faire voter à la majorité simple la réparation des routes de leur éventuelle coalition majoritaire, faisant alors subir une partie du coût à la minorité. Mais alors

s'ensuivrait un processus de négociation très coûteux, de proche en proche. De plus, la coalition majoritaire serait très instable ; il ne serait pas difficile, en effet, de faire basculer la minorité dans la majorité en augmentant légèrement le niveau de réparation promis pour attirer de nouveaux membres. Tullock montra donc qu'en présence d'un vote majoritaire tel que celui-ci, le montant final des investissements publics auraient toutes les chances d'être trop élevé par rapport au montant optimal. La décision collective gaspillerait des ressources.

En 1961, Downs réagit à cet argument, en montrant que le résultat n'était pas lié à la règle de la majorité. Il montra que l'argument de Tullock était fondé sur une structure politique très éloignée de la réalité, négligeant notamment le caractère représentatif de la démocratie : les individus ne votent pas directement pour les lois et ne négocient pas directement avec les autres sur les décisions politiques (Downs, 1961, p. 194). En introduisant les partis politiques, Downs montra que le résultat ne serait pas irrationnel, mais au contraire rationnel, et qu'il n'y aurait pas surinvestissement, du fait de la concurrence politique entre partis : aucun parti ne survivrait à une réélection si sa politique était déficitaire économiquement. Néanmoins, la règle majoritaire n'en était pas moins critiquée : une coalition minoritaire supporterait le coût des routes de la majorité et subirait des pertes liées à l'intervention de l'État. Pour Downs, la conclusion de Tullock ne provenait pas de la règle de majorité simple, mais de l'idée que chaque agriculteur devait négocier de proche en proche pour s'assurer d'avoir suffisamment de votes pour proposer de réparer sa route, une situation peu réaliste (Downs, 1961, pp. 194-198).

Downs (1957a, 1960) montrait également que les administrations publiques échouaient à allouer efficacement les ressources. En se plaçant dans un contexte d'incertitude et de myopie des électeurs et des partis politiques, Downs présentait deux sources d'inefficiences contradictoires. En effet, il se pouvait que les électeurs ignorent quel type de dépenses publiques pourrait leur être favorable. Cherchant uniquement à recueillir les votes, et donc à formuler des politiques satisfaisant les attentes conscientes des électeurs ignorants, les politiques publiques n'alloueraient pas forcément les ressources menant au bien-être maximum. Ainsi, c'est l'idée même de concurrence politique entre partis, impliquant de maximiser le nombre de voix, qui mène à cette myopie et à la mauvaise allocation des ressources, argument que Becker (1958) avait également développé. De plus, les citoyens ignorants connaissaient plus facilement le coût de l'action publique que ses bénéfices (par exemple, le bénéfice des régulations diverses, ou les bénéfices indivisibles de l'armée, incertitude sur les conséquences futures d'une décision). Ainsi, la myopie des électeurs avait

tendance à surévaluer les budgets publics. Le parti proposant moins de dépenses aurait souvent l'avantage.

Mais une tendance jouait en sens inverse. Il se pouvait que les budgets publics soient trop élevés par rapport aux budgets optimaux. En effet, pour gagner le soutien de certaines minorités, les partis proposaient des aides ciblées, en faisant reposer le coût total de cette aide sur la majorité des électeurs. Comme le parti devait séduire plusieurs minorités pour obtenir la majorité des voix, alors le nombre de dépenses pour s'assurer de leur soutien augmenterait. Ainsi, cette forme de *log-rolling* (qualifié « d'implicite » par Tullock) menait à un surinvestissement de la sphère publique. Quel était alors le résultat net ? Downs pensait que le premier effet surpasserait le second et que, contrairement à ce que démontrait Tullock, le niveau des dépenses publiques serait trop faible, trahissant d'une certaine manière sa foi dans les mérites de l'intervention publique. Cependant, dans tous les cas, le montant des dépenses publiques était sous-optimal.

Ces productions théoriques permirent d'apporter une réponse à la question, centrale dans les années 1950, de la répartition idéale entre sphère publique et sphère privée, en se fondant sur une analyse positive du fonctionnement des démocraties et des coûts supportés par l'inefficience de l'intervention publique. Néanmoins, une certaine disparité d'opinion pouvait émerger. Downs (1960) pensait que l'évolution des sociétés menait à une complexification du système social lié à une spécialisation des tâches toujours plus fortes, poussée par la division du travail. Ce phénomène s'accompagnait d'une hausse de la richesse générale qui poussait les individus à demander plus de biens de luxe et de services, ces derniers étant en partie fournis par l'État. Ainsi, il lui semblait naturel que l'État occupe une place toujours plus importante dans la société. Bien que Downs fût immédiatement considéré comme un auteur central pour l'analyse économique du processus politique, il présentait des divergences avec Becker, Buchanan, ou Tullock. Si Downs pensait qu'il pouvait exister des défaillances dans l'action collective, il pensait également qu'elles se manifestaient en un investissement public insuffisant. Cette conclusion s'opposait à la présentation idéalisée de l'État par Buchanan et Tullock. Ces derniers voyaient un moyen d'introduire une relation d'échange entre l'individu et l'État fondé sur un calcul lié aux règles de décisions. La croissance de la complexité des sociétés marquant la société moderne s'accompagnait nécessairement d'une hausse des coûts de négociations, et donc des coûts liés à la coordination de l'activité politique. Parmi ces coûts figuraient les externalités négatives que la majorité pourrait faire subir à une minorité, ainsi que le surinvestissement du secteur public en cas de *log-rolling*. Ces conclusions

supposaient cependant l'existence préalable d'une entité collective. Or, le postulat de rationalité individuelle, sur lequel ces analyses étaient fondées, posait le problème de l'abstentionnisme rationnel, menaçant l'existence même de tels modes de décisions collectifs.

II.2. La défaillance de l'action collective : abstentionnisme et *free riding*

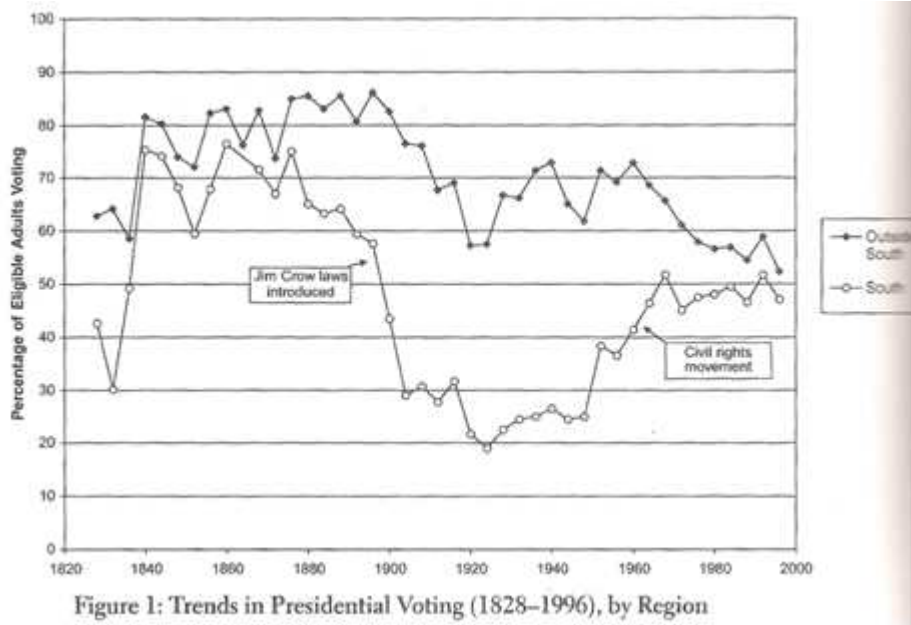
L'une des caractéristiques principales du citoyen rationnel tient à ce qu'il a tout intérêt à limiter au maximum sa participation politique. Dans cette section, nous montrons que le concept de « passager clandestin » était diffus dans les analyses des biens collectifs et des décisions de groupe. Cette idée se traduisait de deux manières principales : chez Downs, l'agent rationnel est ignorant et tend à s'abstenir lors des élections ; chez Olson, la viabilité de l'action collective s'effrite à mesure que la taille du groupe augmente. Nous montrons que ces analyses du problème du passager clandestin illustraient l'inquiétude suscitée par le manque de participation des Américains à la vie électorale ainsi que les problèmes d'ordre théorique que les politologues rencontraient dans leur tentative de représentation du phénomène.

II.2.1. Downs et l'abstentionnisme

Downs (1957) remarquait que l'abstention était une caractéristique importante du processus démocratique. Cette constatation faisait écho au constat généralisé en sciences sociales, résumé par Philip K. Hastings, selon lequel le comportement abstentionniste « est tellement commun qu'il peut être assez justement considéré comme un des attributs définitifs de la démocratie américaine » (1956, p. 302)⁹⁹. À partir des années 1940, l'abstention était devenue un sujet de préoccupation en science politique. Le fait que près de trente millions d'américains s'abstinrent en 1940, et qu'après la guerre, entre un cinquième et un tiers des inscrits ne votaient pas, était ressenti comme « une menace sérieuse » pour la démocratie (Connelly & Field, 1944 ; Rosenberg, 1951).

Graphique 1 : Évolution du taux de participation aux États-Unis de 1828 à 1996

⁹⁹ « *The off-year, non presidential elections bring into sharp focus the widespread political apathy of the American electorate, whose chronic non-voting is so common that it may fairly be considered one of the definite attributes of American democracy* ».



Source : Reproduit de Robert D. Putnam (2000), *Bowling Alone*, New York : Simon & Schuster Paperbacks.

En tant que cas particulier du comportement de vote, l'abstention fut analysée par les grands centres d'études interdisciplinaires tels que le *Survey Research Center* de l'université du Michigan, qui fut à l'origine de certaines études nationales publiées en 1954 et 1960, ainsi que par le *Bureau of Applied Social Research* dirigé par Paul F. Lazarsfeld à Columbia, à l'origine de travaux fondateurs sur le comportement de vote lors des campagnes présidentielles de 1940 et 1948¹⁰⁰. Le phénomène d'apathie électorale avait également retenu l'attention du *National Opinion Research Center* à l'université de Denver, ce qui donna lieu à une étude de son directeur, Harry Field et de son adjoint, Gordon M. Connelly. « *The Non-Voter-Who Is He, What He Thinks* » (1944) décortiquait l'abstention à l'élection présidentielle de 1940 et tentait d'offrir une description précise et statistique des abstentionnistes. Celle-ci mettait au centre l'importance des effets de la ségrégation sur la participation, dont la moyenne dans les États du vieux Sud (en dessous de la ligne Mason-Dixon) approchait 34 %. Au début des années 1950, les résultats montraient toujours une abstention forte et liait toujours le problème des institutions démocratiques aux droits civiques des noirs.

¹⁰⁰ Concernant les études du *Survey Research Center*, voir Angus Campbell, Gerald Gurin & Warren E. Miller, *The Voter Decides*, Evanston III et White Plains, New York : Row, Peterson and Company, 1954 ; ainsi que Angus Campbell, Philip E. Converse, Warren E. Miller et Donald E. Stokes, *The American Voter*, New York : John Wiley and Sons, 1960. Pour les études du *Bureau of Applied Social Research* sur l'élection présidentielle de 1940, voir Paul F. Lazarsfeld, Bernard Berelson et Hazel Gaudet, *The People's Choice*, New York : Duell, Sloan et Pearce, 1944. Sur l'élection de 1948, voir Paul F. Lazarsfeld, Bernard Berelson & William N. McFee, *Voting : A Study of Opinion Formation in a Presidential Campaign*, Chicago : The University of Chicago Press, 1954.

Néanmoins, le problème de l'abstention ne pouvait se réduire à la seule question de la discrimination. Rapidement, les chercheurs identifièrent un problème informationnel. Dans la plupart des études, l'électeur était supposé voter pour diverses raisons telles que le sentiment de remplir un devoir, l'intérêt exprimé pour la politique et le prestige social qui en résulte, la pression sociale, la nature de la question sur laquelle on vote (Medema, 2008a). L'analogie entre les comportements d'achat de biens de consommation, supposés rationnels, et le vote, ne pouvait être faite. Les deux comportements étaient dissociés, car les préférences des électeurs provenaient de composantes culturelles et leurs anticipations sur les issues du choix politique reposaient plus sur la foi en un certain parti ou sur les espoirs placés dans certaines motions que sur le calcul précis des retombées futures de nouvelles politiques (Lazarsfeld, Berelson, & McFee, 1954). Pour J. T. Salter « l'homme n'est pas logique. C'est un frêle roseau » (1952, p. 16). Ainsi, l'électeur aurait moins d'information sur l'issue de son vote et les retombées futures de la politique à venir, que sur les conséquences d'un achat de biens de consommation. Dès 1944, les statistiques montraient le rôle du manque d'information dans la décision de s'abstenir : les abstentionnistes ignorants représentaient près du double des participants ignorants (Hastings, 1956).

L'électeur moyen était donc mal informé. Cependant, les chercheurs confondaient l'ignorance des électeurs avec leur manque d'éducation (Connelly & Field, 1944). La solution du problème était de fournir l'information et l'éducation nécessaire aux individus pour éclairer et orienter leurs comportements, afin de les rendre compatible avec l'éthique démocratique des États-Unis. Pour Salter (1952) « le travail d'enseignant est inclus dans le rôle du politicien » (p. 16)¹⁰¹. Cette conclusion imprégnait les sciences sociales sur d'autres sujets connexes, en raison notamment de la forte influence de l'ouvrage de Myrdal, *An American Dilemma* (1944), lequel traitait de l'approche des relations raciales aux États-Unis. Selon Myrdal, la ségrégation était la manifestation d'un dilemme moral entre les pratiques discriminatoires et les valeurs américaines (le « credo américain »), centrées sur la république, la liberté et l'égalité des chances¹⁰². Pour Myrdal, seule l'éducation permettait d'agir sur les comportements et réduire la discrimination. Les chercheurs qui poursuivirent sur cette lancée centrèrent leurs travaux sur l'idée que la recherche scientifique fournirait de l'information afin de contribuer à l'éducation de la population. De la même manière, les chercheurs en sciences politiques pensaient que l'étude de l'apathie des électeurs permettrait de limiter le problème qu'elle représentait pour la démocratie (Connelly & Field, 1944). Nous verrons dans la

¹⁰¹ « *The task of the politician includes the job of the teacher* ».

¹⁰² Pour plus de détails sur Myrdal et le credo américain de l'après guerre, voir le chapitre III, *infra*.

deuxième partie que la notion d'éducation fut également centrale dans l'analyse des problèmes qui touchèrent la société américaine des années 1960.

Le rôle de l'ignorance dans le comportement d'abstention était avéré par les études statistiques. Néanmoins, les politologues ne l'avaient pas relié à un comportement rationnel. Pour Downs, comme pour Becker (1958), tout était lié à l'information imparfaite. Inévitablement, l'acquisition d'information engendrait un coût pour le citoyen, tout comme sa production constituait un coût pour les partis politiques. Le citoyen procédait au calcul économique standard et sa demande d'information devait égaliser le coût marginal d'obtention de l'information et le bénéfice marginal, ce dernier provenant principalement du surplus d'utilité résultant d'une décision informée. Ainsi, les électeurs ne se tiendront pas informés de toutes les politiques promises par les partis sur tous les sujets possibles, mais seulement de certaines. De ses aveux même, Downs (1995) aurait tiré cette représentation des électeurs de sa propre expérience en tant que président des étudiants au Carleton College. Après avoir été élu, il s'était confronté à l'indifférence des étudiants vis-à-vis de son bilan. Il en déduisit que ses actions n'avaient affecté que des points spécifiques de la vie du campus, et que la plupart des étudiants se préoccupaient de choses les concernant plus directement (*ibid.*).

Les politologues avaient conscience que dans la société de masse des années 1950, les comportements d'abstention manifestaient un sentiment d'impuissance quant à l'issue du vote. Cette idée était renforcée par la structure perçue du système économique, constitué de grands blocs, eux-mêmes faits de lobbies, de corporations géantes, de syndicats, trop puissants pour être combattus par un vote individuel (Rosenberg, 1951, p. 9). Cette idée avait également un fondement économique : depuis la conquête de l'Ouest, les États-Unis s'étaient développés sur l'idée de la main invisible, l'État ne servant qu'à garantir le cadre permettant à chacun de satisfaire ses intérêts personnels et donc, l'intérêt de tous. Dans le cadre du vote, contrairement à l'activité économique, il n'existait pas de relation de réciprocité contractuelle entre l'État et l'individu (*ibid.*, p. 11)¹⁰³. Les bénéfices liés au vote étaient donc peu apparents. Cette constatation, nous l'avons vu, était également partagée par Downs (1957a). Il formulait alors une idée proche de celle du « passager clandestin » : puisque le vote individuel n'a qu'un impact très faible sur la décision finale, le retour sur investissement de l'acquisition d'information est très faible. Ainsi, il est rationnel pour certains de ne pas s'informer du tout.

¹⁰³ Cette idée faisait écho à la comparaison entre vote et marché à laquelle se livrait Buchanan à la même période.

De plus, les individus n'ont pas vraiment d'incitation à voter car ils bénéficient sans coûts de la décision collective sans avoir à y participer. Les gains espérés liés à l'action de voter étant tellement faibles, si le coût lié au fait d'aller voter augmente, comme c'était le cas lorsque les élections étaient tenues durant les vacances, alors l'abstention augmenterait inexorablement.

Cette théorie offrait une approche théorique à un problème qui inquiétait les chercheurs américains dans la société d'après-guerre. La réflexion politique autour de la notion d'abstentionnisme révélait les tensions et problèmes scientifiques plus généraux au sein de la science politique. Bien que l'étude des comportements de vote ait mobilisé la psychologie, la science politique et la sociologie depuis les travaux fondateurs de Charles Merriam, Charles H. Titus, Harold F. Grosnell, Stuart A. Rice, ou encore Ben A. Arneson, la multiplicité des approches encourageait parfois à des résultats contradictoires (Eldersveld, 1951). De plus, l'étude du comportement de vote n'était non pas focalisé sur la composante comportementale, mais sur le contexte dans lequel il prenait naissance, c'est-à-dire celui des institutions gouvernementales (Eldersveld, 1951). Cette distinction est importante, car l'étude de Downs avait précisément vocation à offrir une représentation du comportement de vote modélisé comme le processus de choix de l'électeur entre les différentes issues possibles.

Le comportement de vote avait donc été peu théorisé. Il avait suscité différents types d'études, notamment celles de Lazarsfeld au *Bureau of Applied Social Research*, qui avaient pour but d'explorer les interactions dynamiques entre facteurs politiques, économiques, sociologiques, religieux, utilisant les techniques de recherche empiriques les plus avancées. Néanmoins, malgré la grande qualité de cette recherche, Eldersveld (1951) soulignait ses limites, car elle n'avait pas obtenu de résultats réellement solides permettant de répondre aux questions fondamentales des politologues à ce sujet, et permettant d'asseoir l'analyse théorique du comportement sur des fondations solides. La recherche en sciences politique ne satisfaisait pas les critères scientifiques généralement admis par la plupart des chercheurs. Pour Eldersveld :

« [u]ne pléthore d'intuitions et de présuppositions sur les comportements de votes existent, leur variété dépendant de la personnalité de l'auteur ou de l'expérience immédiate du chercheur. Mais souvent, ces intuitions ne sont même pas fondées sur un type de faits surgissant d'une observation préliminaire prolongée, et ne sont jamais interconnectés à un schéma significatif » (1951, p. 83)¹⁰⁴.

¹⁰⁴ « A plethora of voting behavior hunches and presuppositions exists, the variety depending on the personality of the writer or the immediate experience of the researcher. But these hunches are often not based on even the kind of facts that comes from prolonged preliminary observation, and they are never interrelated into a meaningful picture ».

En somme, « il n'y a que peu de programmes de recherche visant à la construction d'une théorie intégrée » (*ibid.*, p. 83)¹⁰⁵.

À la différence de bon nombre d'études dans les autres sciences sociales, Downs ancrerait sa théorie sur le postulat de rationalité des agents. De toute évidence, le modèle de l'agent rationnel était peu familier aux politologues. Pour Salter (1952), l'électeur se devait, une fois dans l'isoloir, de « penser [...] au-delà de sa propre personne ; on lui rappelle qu'il ne vit pas tout seul. Il utilise son vote pour l'État, pour le public – non pas pour son intérêt privé » (Salter 1952, p. 9)¹⁰⁶. L'auteur poursuit en citant le président américain Grover Cleveland, pour qui les électeurs agissaient l'espace d'un instant comme certains haut fonctionnaires, c'est-à-dire comme s'ils étaient investis d'une mission de service public. Cette citation trahissait une conception particulière du comportement politique : non seulement l'électeur ne votait pas en fonction de son seul intérêt propre, mais au moment du vote, il se comportait l'espace d'un instant comme les autres fonctionnaires, eux même représentés comme des despotes bienveillants, n'agissant que dans le sens du bien commun. L'activité politique impliquait donc de « travailler pour le bénéfice de larges masses d'inconnus, dans un esprit de communion, de fraternité, et de transcendance » (Rosenberg, 1951, p. 12)¹⁰⁷.

Néanmoins, certains politologues reconnaissaient les limites de cette approche. Rosenberg (1951) par exemple, considérait que la sphère du comportement politique ne pouvait être séparée d'autres domaines de la vie humaine. En tant que sujet aux frontières des sciences sociales, la recherche se devait de s'ouvrir à l'interdisciplinarité. La réception de *An Economic Theory of Democracy* illustra précisément ce point. Pour de nombreux politologues, la théorie de Downs ne donnait pas de résultats très intéressants (voir Pennock, 1958 ; Banfield, 1958 ; Lindblom, 1957)¹⁰⁸. Au mieux, elle reformulait des problèmes déjà connus de la plupart des spécialistes de ce domaine. Notre analyse du contexte scientifique entourant sa réflexion sur l'abstentionnisme le prouve. Bon nombre de ses intuitions sur

¹⁰⁵ « A third criticism, also in line with what has already been said, is that there is very little research planning leading to integrated theory construction ».

¹⁰⁶ « To do this he must think of something beyond his own skin and bones: he is reminded that he is not living alone. He uses his vote for the state, the public – not for a private interest ».

¹⁰⁷ « Political activity implies working for the benefit of large masses of unknown people in a spirit of communality, brotherhood and uplift ».

¹⁰⁸ Par exemple, Banfield (1958) écrivait qu'« à deux ou trois exceptions près, les 25 propositions ne sont pas intéressantes. Certaines sont évidentes ou triviales [...] D'autres sont tellement équivoques qu'il est difficile de voir comment elles pourraient être testées [...] D'autres encore sont des affirmations prudentes en raison de leur extrême imprécision (1958, p. 325).

« The sad fact is that with two or three exceptions, the 25 propositions are not interesting. Some are obvious or trivial [...] Others are so equivocal that it is hard to see how they could be tested [...] Still, others are safe statements because of their extreme vagueness ».

l'ignorance rationnelle étaient connues des spécialistes. Pour Almond (1995), ce point marque un clivage dans la réception des travaux de Downs. Tandis que certains politologues étaient opposés à une représentation unidimensionnelle du comportement politique, la venue d'un cadre d'analyse théorique compatible avec les résultats de recherches antérieures fut saluée par d'autres.

En effet, la plupart des critiques saluèrent la structure logique du modèle de Downs. Faisant écho à bon nombre de politologues, Lindblom remarquait à propos de la discipline qu'« il n'y a pas de science sociale plus en retard et moins prometteuse pour l'élaboration d'une théorie systématique » (1958, p. 240)¹⁰⁹. Charles Farris en concluait donc qu'« à ce stade de développement de la science politique, ce qui est frappant à propos du modèle de Downs c'est qu'il le produisit, et qu'un politologue ne le produisit pas » (1958, p. 573)¹¹⁰. Almond (1995) lui-même affirme s'en être servi dans le cadre de ses cours à Princeton pour organiser et analyser les résultats de ses recherches empiriques. Tout comme pour la réception de *The Calculus of Consent*, le cadre d'analyse de la théorie économique, même s'il impliquait de s'écarter d'une certaine forme de réalisme dans la description du comportement politique, apparaissait prometteur pour le développement d'une théorie politique.

Le problème théorique posé par l'abstentionnisme rationnel et ses conséquences sur le processus démocratique n'était que secondaire dans la théorie de Downs. Il nous permet de montrer l'intérêt perçu de l'approche économique dans l'étude du comportement des électeurs, notamment leur ignorance. Malgré l'intérêt du modèle théorique fondé sur la théorie microéconomique, il fut critiqué pour son indétermination quant à l'abstentionnisme rationnel (voir Medema, 2008a). Le postulat de rationalité menait à deux prédictions extrêmes : tous les citoyens votent ou s'abstiennent. Pour justifier de la participation de certains, Downs introduisait un calcul entre les bénéfices (nécessairement très élevés) de la préservation du régime démocratique et les coûts liés au fait de voter (nécessairement plus faibles). Ce faisant, il négligeait le caractère collectif du régime démocratique et les problèmes de « passagers clandestin » qui en dérivait. La théorie d'Olson (1965), fondée elle aussi sur le postulat de rationalité des agents, allait explorer plus en détail les liens entre ce comportement de « passager clandestin » et la viabilité de l'action collective au sein de la

¹⁰⁹ « I have been repeatedly assured by members of the profession that no social science is more retarded and non less promising for systematic theory ». Lindblom joua un rôle important dans la diffusion des idées de Downs, car il réussit à convaincre plusieurs éditeurs de publier la thèse de Downs.

¹¹⁰ « At this stage of development of political science, what is striking about Downs model are these things : that he produced it at all, and that a political scientist did not produce it ».

société. Ce cadre permettait d'apporter de nouvelles réponses à la question de la répartition optimale entre activités publiques et privées.

II.2.2. The Logic of Collective Action et la justification de la coercition

The Logic of Collective Action (1965) fut une autre contribution majeure à l'analyse de la faible participation dans les groupes composés d'individus rationnels. Son auteur, Olson, obtint son master en économie à Oxford, et partit ensuite à Harvard pour y poursuivre ses études. Celles-ci furent interrompues par son service militaire, qu'il effectua de 1961 à 1963 au département d'économie de l'*U.S. Air Force Academy*. Il commença alors son travail de thèse (Dixit, 1999). C'est dans cet environnement qu'il rencontra Thomas C. Schelling, un économiste travaillant à RAND sur l'application de la théorie des jeux à l'analyse des conflits (menaces de guerres, guerres, grèves, etc.) et qui avait publié en 1960 *The Strategy of Conflict*¹¹¹. Peu de temps après, Schelling occupa un poste à Harvard et devint son directeur de thèse. Olson lui fit lire une première version de sa thèse, que Schelling rejeta. Après deux révisions successives, Olson soutint sa thèse en 1963 qui fut publiée en 1965 sous le titre *The Logic of Collective Action*.

À Harvard, Olson étudia dans un environnement propice à l'interdisciplinarité. Tout d'abord, ce n'était pas la première fois que des chercheurs tentaient une expérience interdisciplinaire, comme en témoigne le cours de Smelser, Parsons et Duesenberry dans les années 1950 (voir l'introduction *supra*). *The Logic of Collective Action* bénéficia de commentaires de la part de chercheurs très différents. À Harvard, il reçut, entre autres, les commentaires de Otto Eckstein, Edward Banfield, Galbraith et Parsons. Bien que non crédité dans les remerciements, John Rawls est également mentionné dans le livre pour avoir conseillé à Olson de lire David Hume. De Princeton, où Olson était professeur assistant à partir de 1963, il reçut les commentaires de Baumol, mais également de Richard A. Lester, néoinstitutionnaliste spécialisé dans les relations industrielles, et de l'économiste des finances publiques Richard Musgrave. Il reçut enfin les commentaires de Buchanan et Tullock, ainsi que de Rothenberg (Chicago) et de McKean (RAND). Notons que certains de ces chercheurs retrouvèrent Olson aux *Conferences on Non-Market Decision Making* organisées par Buchanan et Tullock à partir de 1963 (voir

¹¹¹ Olson et Schelling se rencontrèrent dans la voiture qui les conduisait de l'*Air Force Academy* fondée à Colorado Springs à l'aéroport de Denver, car Schelling devait donner un cours devant des *cadets* de l'armée. Olson aurait immédiatement évoqué le sujet sur lequel il voulait travailler dans le cadre de sa thèse (Schelling, 2000).

infra). Olson voulait faire de son livre une contribution qui impressionnerait les économistes, mais Schelling parvint à le convaincre d'orienter le propos en direction des sociologues et politologues (Schelling, 2000). Cette influence se manifesta dans le livre par les nombreuses références à la littérature des sciences sociales.

Le point de départ d'Olson était de critiquer l'idée généralement admise que des individus participant l'activité d'un groupe ayant un intérêt clairement identifié poursuivront l'obtention de cet intérêt commun. Pour Olson, un groupe existe parce qu'il cherche à satisfaire un intérêt commun à tous ses membres, ce qu'Olson considère comme un bien collectif. La discussion d'Olson s'inscrivait donc directement dans l'analyse de la production de biens collectifs, et donc des externalités. Réintégrer l'action collective et les comportements de groupes comme un cas particulier de la théorie des biens publics et des externalités permettait de lier cette théorie au débat déjà ouvert par les théoriciens du bien-être, des finances publiques ainsi que par les théories économiques du politique¹¹².

Ainsi, comme l'écrit Schelling :

« Du point de vue de la science économique, Olson était dans l'étude des "biens publics" et des "externalités". Ces notions n'étaient pas nouvelles ou inconnues pour les économistes quand The Logic of Collective Action apparut. La particularité d'Olson n'était pas d'avoir développé ces outils et concepts mais d'avoir regardé au-delà des phares et des fumées de cheminées – ce qui fut connu sous le nom de "défaillances de marché" – et d'avoir vu que les mêmes mécanismes étaient à l'œuvre dans la société et spécialement en dehors du domaine des oligopoles, là où ces principes avaient été appliqués pendant des décennies », (2000, p. 798)¹¹³.

Dans son interview à Swedberg, Schelling déclare que le travail d'Olson ne suscita pas un intérêt très fort de la part des économistes, qui connaissaient déjà très bien le sujet. Le livre suscita précisément l'intérêt des politologues et des sociologues parce qu'ils n'étaient pas familiers avec ce type de concepts (Swedberg, 1990a).

¹¹² Nous doutons donc du bien-fondé de la remarque d'Avinash Dixit : « [E]n 1965, quand *La Logique de l'Action Collective* d'Olson fut publié, le monopole était quasiment la seule exception admise à l'efficacité des marchés. Les externalités et les biens publics étaient mentionnés dans la dernière semaine d'un cours de microéconomie, plus comme une curiosité que comme un problème économique à prendre sérieusement en considération ». (Dixit, 1999, p. 443).

« But in 1965, when Olson's Logic of Collective Action was published, monopoly was almost the only admitted exception to the efficiency of markets. Externalities and public goods were mentioned in the final week of a microeconomics course, more as curiosa than as real economic problems to be taken seriously ».

¹¹³ *« From the standpoint of economics, Olson was in the business of "public goods" and "externalities". These were no longer new or unfamiliar to economists when Olson's Logic of Collective Action appeared. Olson's uniqueness was not in developing the tools and concepts but in looking beyond lighthouses and chimney smoke-what came to be known as "market failure"-and seeing the same mechanisms working throughout society and especially outside the realm of business oligopoly where these principles had been applied for decades ».*

À l'instar des travaux de Becker et Downs, l'intérêt de la démarche d'Olson était de montrer comment les mécanismes de marché, la notion d'agent rationnel et le principe de la concurrence, pouvaient s'appliquer en dehors du strict cadre de la sphère économique. Olson se fondait sur une constatation déjà été avancé par Samuelson (1954), Downs (1957) ou encore Becker (1958) : si les agents sont rationnels, aucun n'aura intérêt à supporter une fraction du coût de l'action collective car il en bénéficiera automatiquement. Néanmoins, si tous les agents se comportent comme des passagers clandestins, il sera impossible pour le groupe d'œuvrer dans son intérêt et celui de ses membres. Parmi les cibles, Olson critiquait directement la vision marxiste de la lutte des classes.

Ce faisant, Olson critiquait les résultats de la science politique (notamment Verba), de la sociologie (en particulier Parsons), qui considérait l'individu comme ayant une tendance naturelle à la participation à la vie du groupe. En introduisant l'agent rationnel, Olson montrait que cette participation n'était pas naturelle. Il fallait isoler la taille du groupe comme variable décisive (Olson, 1965, pp. 16-22). Cela contredisait les études précédentes qui voyaient dans l'existence de petits groupes comme des grandes sociétés la manifestation d'une tendance sociale naturelle. Olson procédait alors à une classification en trois groupes : les groupes privilégiés, faits d'un petit nombre de membres, les groupes intermédiaires, et les groupes latents, composés d'un très grand nombre de membres (*ibid.*, pp. 43-52).

Si les groupes sont constitués d'agents rationnels, alors leur comportement peut être assimilé à celui d'une industrie. Par exemple, dans une industrie en situation de concurrence pure et parfaite et pour laquelle la demande est relativement inélastique au prix, en situation de déséquilibre le prix est supérieur au coût marginal des firmes. Toutes les firmes sur ce marché ont un intérêt commun : profiter d'un niveau de prix le plus élevé possible. Mais le jeu de la concurrence pousse chaque entreprise à baisser son prix pour capter toute la demande, et donc empêche le groupe de se comporter dans son intérêt. Pour Olson, le prix élevé de l'industrie s'assimile à un bien collectif. Le comportement rationnel de chaque entreprise empêche le groupe d'obtenir ce bien. Le nombre, donc l'hypothèse d'atomicité, était la variable la plus importante (*ibid.*, pp. 9-16). Dans un groupe fait de peu de membres, il se peut que des interactions stratégiques puissent avoir lieu, car la part du bien collectif capté par chacun est grande. Le faible nombre réduit les coûts de négociations et de concertation. De plus, dans un petit groupe, un bien collectif pourra être produit si un membre estime en avoir suffisamment besoin pour en financer une partie conséquente. Dans ce cas, il se peut que les plus petits membres agissent en passagers clandestins. Non seulement le groupe ne devrait pas fournir

une quantité optimale du bien collectif, mais les plus petits membres « exploiteront » le plus important (*ibid.*, pp. 22-33).

Cependant, le livre se focalisait sur le fonctionnement de groupes latents, caractérisés par l'atomicité de ces membres : qu'un membre participe ou non, l'effet sur la production de bien collectif globale est invisible, incitant les membres à ne pas contribuer tout en bénéficiant des retombées collectives. De plus, utilisant un argument analogue à *The Calculus of Consent* de Buchanan et Tullock, plus le groupe était grand, plus les coûts de production d'un bien collectif augmenterait, et moins le bénéfice marginal de ce bien serait important pour chacun des membres (Olson, 1965, p. 47). Par conséquent, aucun membre d'un groupe latent n'aurait intérêt à œuvrer dans l'intérêt commun du groupe, et l'action collective serait impossible.

Buchanan était également parvenu à cette conclusion. Le manuscrit d'Olson circulait au *Thomas Jefferson Center* depuis 1963. Buchanan l'avait fait également lire à ses *graduate students*¹¹⁴. Son article de 1965, « Ethics Ethical Rules, Expected Values and Large Numbers », menait aux mêmes conclusions que *The Logic of Collective Action* : à partir d'un certain nombre d'individus constituant un groupe, l'action collective n'est plus possible, car la tentation de se comporter en passager clandestin est trop forte, faute de pression sociale. Le modèle de Buchanan se focalisait sur le comportement moral de chaque individu. Plus le nombre d'individus d'un groupe était restreint, plus un choix individuel avait d'importance dans la décision des autres.

La théorie d'Olson permettait d'expliquer un certain nombre de phénomènes observés par les chercheurs. Tout d'abord, comme nous l'avons vu, la théorie donnait une explication assez similaire à celle de Downs pour le manque de participation dans une démocratie. De plus, elle permettait d'expliquer pourquoi les pouvoirs publics étaient si prompts à satisfaire les groupes de pression au détriment de la majorité. Les milieux d'affaires étaient en effet caractérisés par le plus grand nombre de lobbies. Pris dans leur ensemble, les milieux d'affaires, ne pouvaient aspirer à tirer un intérêt du gouvernement du fait de leur taille (c'est un groupe latent) tandis que des lobbies organisés par industries le plus souvent composées d'un petit nombre de firmes, permettait d'expliquer en quoi, dans un système démocratique appliquant le plus souvent la règle de la majorité simple, ils étaient si privilégiés.

Afin d'expliquer l'existence et la pérennité de grandes institutions, Olson démontrait donc qu'elles devaient développer des mécanismes d'incitations positives ou négatives autres que la poursuite de l'intérêt de chacun de ses membres par la production du bien collectif. Parmi

¹¹⁴ Buchanan à Olson, 8 janvier, 1965, MOP, Boîte 20, dossier « B ».

les incitations positives, Olson mentionnait des « incitations sélectives », qui prenaient la forme de services ou de rémunération qui bénéficiaient à chaque membre d'un groupe (*ibid.*, pp. 43-52). Par exemple, au-delà de la défense des intérêts des syndiqués face aux chefs d'entreprise, un syndicat peut proposer des systèmes d'assurance ou de garde d'enfants. La coercition était le principal système d'incitation négative. Pour Olson, seule la coercition permettait d'assurer à l'État que les individus paient bien leurs impôts (argument déjà développé en théorie des finances publiques). Mais la coercition était aussi un moyen pour des groupes plus petits d'assurer l'efficacité de leur action. Notamment les syndicats : sans système de coercition forçant l'inscription des nouveaux travailleurs aux syndicats (« *closed shops* ») ou l'usage de la violence en empêchant d'autres travailleurs de briser la grève, l'action collective était sérieusement remise en question (*ibid.*, pp. 67-76). À propos du comportement moral, Buchanan (1965) montrait également que l'État devait intervenir pour faire imposer et respecter un certain nombre de codes éthiques.

En élargissant l'analyse économique des biens publics aux syndicats, Olson contribuait également à intégrer le modèle de l'agent rationnel au *Labor Economics*. Ce domaine était un des derniers bastions de l'institutionnalisme aux États-Unis, courant de pensée qui était sérieusement mis à mal par le développement de l'économie néoclassique (ou le keynésianisme de la synthèse) dans de l'après-guerre (Morgan & Rutherford, 1998). Les institutionnalistes considéraient que le marché du travail n'était pas un marché comme les autres, notamment du fait de la présence de syndicats dans la négociation collective. Il ne pouvait par conséquent être analysé à l'aide de la théorie néoclassique standard (voir chapitre III, *infra*). Beaucoup d'études historiques, statistiques et sociologiques s'étaient intéressés aux problèmes de faible participation des syndiqués dans les grandes institutions et de bureaucratisation des syndicats, et plus généralement aux problèmes politiques que ces institutions pouvaient rencontrer. La popularité des syndicats aux États-Unis s'expliquait par le fait qu'ils représentaient l'introduction de la démocratie (sous la forme de la représentation des salariés) dans le milieu des affaires et de l'industrie (Seidman, 1953)¹¹⁵. Olson s'intéressait lui aussi à ce domaine, mais fondait sa théorie sur l'hypothèse de rationalité des agents.

L'analyse des relations entre les comportements rationnels et la coercition ne devait pourtant pas se traduire chez Olson par une remise en cause systématique de l'action de l'État au prétexte qu'elle limite les libertés individuelles. Par exemple, Olson s'opposait à une loi

¹¹⁵ Voir notamment les articles cités par Joel Seidman parus dans la revue *Industrial and Labor Relations*.

voulant défendre le « droit au travail », qui menaçait l'efficacité d'une grève et le pouvoir coercitif des syndicats, en considérant que la participation volontaire à un grand syndicat mènerait nécessairement à son démantèlement, et ce, même si les syndiqués sont unanimes quand à leur intérêt commun (Olson, 1965, pp. 88-91). Cela mènerait à la fin de la défense de l'intérêt des salariés. En 1947, le *Taft-Hartley Act* avait en effet interdit les « *closed shops* » mais le débat entre les chercheurs sur les bienfaits de cette loi sur l'activité syndicale n'était pas clos. Pour les mêmes raisons, Olson s'opposait à la constitution d'une armée volontaire. Les bénéfices d'une armée volontaire étant collectifs, la constitution d'une telle armée ne serait pas viable. Ainsi, la coercition de l'État n'était pas un problème lorsque celui-ci produisait un bien collectif (*ibid.*, pp. 91-97). Un gouvernement se devait de réduire les libertés économiques pour produire certains biens publics (le respect de ces libertés, par exemple). L'élargissement du domaine d'intervention de l'État n'était donc pas à critiquer systématiquement, lorsque celui-ci concernait la fourniture de biens publics.

Pour Olson, tout comme pour Downs, critiquer l'action collective, en analysant ses défaillances, ne revenait pas à remettre en cause l'intervention de l'État, voire à en diminuer la portée. La critique permettait de confronter plus précisément les bénéfices et les coûts de la régulation publique et marchande. Chez Downs, le budget de l'État était certainement sous évalué, tandis que chez Olson, son intervention dans la provision de biens publics était incontestable. D'ailleurs, ces deux auteurs travaillèrent pour l'administration Johnson à partir de la seconde moitié des années 1960 (voir le chapitre IV, *infra*). Par conséquent, les points de vue sur la juste répartition entre sphère privée et publique pouvaient différer entre ces auteurs, d'un côté, et Becker, Buchanan ou Tullock, de l'autre. La proximité des questionnements entre tous ces auteurs fut ce qui motiva néanmoins les premières *Conferences on Non-Market Decision Making*.

II.2.3. La professionnalisation d'une discipline

Comme en témoigne, par exemple, la convergence des conclusions de Buchanan (1965) et d'Olson (1965), certains chercheurs manifestaient un intérêt commun pour une l'analyse du politique fondé sur l'hypothèse de rationalité des agents. Cet intérêt commun dépassait largement leurs différences d'opinion quant à la portée de l'intervention de l'État. En 1963, Tullock et Buchanan décidèrent de regrouper ces chercheurs dans le cadre de la *Conference on Nonmarket Decision-Making*. Financée en partie par la *National Science Foundation*, elle fut tenue à la *William Faulkner House* de l'université de Virginie. Furent invités des

économistes comme : Downs, Harsanyi, Olson, Tullock, Roland McKean, des politologues dont William Riker, Vincent Ostrom, Gerald Kramer, ou encore Banfield, et, enfin, des philosophes politiques comme Rawls (Medema, 2000)¹¹⁶. Au-delà de la communauté d'intérêt entre les différents participants, la diversité des perspectives fut l'occasion pour le *Thomas Jefferson Center* de montrer une autre facette de sa recherche et de tenter de se détacher de son image de conservatisme (*ibid.*).

De l'avis des participants, la conférence fut un succès. Fut alors formé le *Committee on Non-Market Decision Making* dans le but d'organiser des conférences ultérieures et éventuellement, publier certains articles. Créé par Buchanan et Tullock, le *Committee* comprenait Banfield, Harsanyi, Ostrom, Riker et McKean. Une deuxième conférence fut donc tenue à Big Meadows Lodge en Virginie en octobre 1964 avec des contributions d'Olson et d'Henry Manne (Wagner, 2004).

Ce mouvement interdisciplinaire était l'occasion pour des chercheurs venus d'autres horizons, tels que Riker ou Rawls, d'approfondir l'usage de la théorie économique comme base de réflexion sur les problèmes de constitution, de fonctionnement démocratique, ou de justice. Le cas de Riker est très intéressant, car en plus d'assister aux conférences, il contribua à développer l'usage de l'hypothèse de l'agent rationnel en sciences politiques par la création d'un cursus spécifique à l'université de Rochester¹¹⁷.

Riker avait soutenu sa thèse de science politique en 1948 à Harvard sous la direction de Carl Friederich. Comme beaucoup de productions scientifiques dans la discipline, sa thèse était une étude de cas sur le *Council of Industrial Organizations*. Il fut par la suite recruté à l'université du Wisconsin en 1949, où il resta pendant une décennie. Sa recherche en sciences politiques fut bouleversée par deux articles de Lloyd Shapley et Martin Shubik de 1954. Venant de RAND, ces deux auteurs développaient une méthode de quantification du pouvoir, le « *power index* », lié à la capacité d'un homme politique à influencer sur la décision finale d'une assemblée. Cette nouvelle approche suscita la curiosité de Riker pour la théorie des jeux, avec laquelle il se familiarisa en lisant le manuel de Duncan Luce et Howard Raiffa (1957), eux-mêmes à RAND (Riker, 1992). Il se mit à travailler sur les fondations de Shapley and Shubik, et se familiarisa également avec la théorie émergente du politique développée par Black, Arrow puis Downs.

¹¹⁶ Il est difficile de savoir comment Rawls fut invité à cette conférence. Il existe toutefois un lien entre Buchanan et Harvard mettant en relation Olson, Rawls et Buchanan.

¹¹⁷ Sauf mention spéciale, les éléments biographiques sur Riker se fondent sur l'article d'Amadae & Mesquita (1999).

Riker postula au *Center for Advanced Study in the Behavioral Sciences* en 1959 dans le but d'ériger sa propre théorie positive du fonctionnement démocratique, qui permettrait de faire de la théorie politique une science analogue à la théorie néoclassique en sciences économiques. C'est durant l'année 1960-1961, passée au *Center for Advanced Study in the Behavioral Sciences*, que Riker écrivit *The Theory of Political Coalitions*, publié en 1962. Cette théorie, semblable par son objet à celle de Downs, postulait que l'agent politique était rationnel parce qu'ils maximisaient son pouvoir, non pas les voix obtenues. Sa rationalité s'exprimait par la minimisation des coûts : son but était de former la coalition minimale lui permettant de remporter l'élection. Insatisfait de l'état de la science politique, il s'écarta des solutions que les politologues behavioralistes et pluralistes préconisaient alors, en se fondant sur la théorie du choix rationnel et la théorie des jeux.

En 1963, Riker fut choisi par les administrateurs de l'université de Rochester pour diriger le cursus de sciences politiques. Ce choix se produisit dans un climat de changement à Rochester, car l'université cherchait à construire un cursus de sciences sociales rivalisant avec les meilleures universités. Le budget octroyé à l'université était en outre très important, le troisième derrière Harvard et Yale, et dont une partie était fourni par le directeur de la *Haloid-Xerox Corporation*. Les financements étaient destinés à supporter un cursus orienté vers la recherche quantitative imitant la recherche en sciences physiques. Riker semblait par conséquent un choix approprié aux aspirations scientifiques de l'université. Dans ce mouvement de rénovation, fut recruté l'ancien doyen de la *Chicago Business School*, Allen Wallis au poste de président de l'université.

En arrivant à Rochester, Riker transforma le cursus et notamment les prérequis pour les nouveaux doctorants, en renforçant les exigences sur la quantification et l'analyse formelle. Riker y développa un cursus inédit en sciences politiques mêlant théorie positive et approche behaviorale. Ainsi, Rochester fut le premier centre de sciences politique qui développa l'approche issue des travaux de Black, Downs, Buchanan, Tullock, ce qui contribua à la dissémination progressive de cette approche dans la discipline.

Conclusion du Chapitre II

L'émergence d'une analyse positive du comportement politique, fondée sur le cadre d'analyse de la microéconomie, accompagna les travaux d'Arrow et Buchanan dans les années 1950. Les théories qui la composaient partaient d'un constat similaire, à savoir la place grandissante de l'intervention publique dans la société américaine. Elles permettaient également d'éclairer

la question de la juste répartition entre le secteur privé et public, en identifiant les diverses sources de défaillances de la décision collective.

Ces travaux regroupèrent une communauté de chercheurs intéressés par l'analyse économique des choix collectifs. Néanmoins, cette démarche ne fut pas universellement acceptée à ses débuts. Comme le fait remarquer Medema (2000), certains chercheurs, à l'image de Kenneth Vines (1963), critiquèrent les postulats de la théorie économique et la pertinence de leur application à des sujets politiques. Malgré une réaction défensive de la part de chercheurs ayant en tête une conception traditionnelle des frontières disciplinaires, cette approche novatrice rencontra un certain succès, qui mena à l'élaboration rapide d'un corpus de textes fondateurs ainsi qu'à la création d'institutions permettant de soutenir le développement de l'approche.

Conclusion de la Partie I

En réponse à la montée en puissance de l'intervention de l'État dans la vie économique et sociale, certains économistes contestèrent la représentation traditionnelle que leur discipline réservait à l'État. Leur réaction fut d'élargir la notion d'État par l'utilisation du concept plus vaste de choix collectif. Partie d'une réflexion aux frontières des sciences sociales, l'analyse économique du politique permit de montrer comment, sous certaines conditions, le marché pouvait représenter une solution alternative puissante à la régulation politique. En s'intéressant aux défaillances du processus politique, ces théories furent le miroir de l'analyse des défaillances de marchés en sciences économiques.

Ce faisant, les économistes proposaient différentes réponses à la question centrale de la répartition optimale entre activités publiques et activités privées. Pour les partisans du libre marché, tels que Becker ou Buchanan, la théorie économique du politique fut un moyen de soutenir la régulation marchande, notamment dans sa capacité à allouer de manière optimale les ressources. Pour Buchanan, l'échange n'était pas seulement une alternative à la décision politique. Il constituait le cœur du processus de constitution politique. D'autres économistes plus favorables à l'intervention de l'État, tels Olson ou Downs, utilisèrent un raisonnement opposé : les défaillances de l'action collective ne justifiaient pas systématiquement le recours au marché.

De ces analyses, les sciences sociales tirèrent l'idée que la science économique avait son mot à dire dans l'analyse de phénomènes non marchands. Cette place fut d'ailleurs revendiquée

avec l'institution du programme de recherche du *Committee on Nonmarket Decision-Making*. Parmi les chercheurs participants à ce mouvement et désirant l'élargissement des frontières de la science économique pour une plus grande prise en compte des phénomènes hors marchés, il est très surprenant de ne pas voir figurer le nom de Gary Becker. Sa contribution de 1958 l'insérait directement dans la discussion sur l'analyse économique du politique et son livre de 1957 sur la discrimination, ainsi que ses travaux sur la fécondité, auraient pu lui donner l'accès à ces conférences sur les décisions hors marché. Néanmoins, Becker n'y fut pas invité. Il ne figurait pas non plus sur la liste des références bibliographiques pertinentes pour l'analyse des décisions hors marché sélectionnées par Mark V. Pauly en 1967, et publiée dans le deuxième volume de la revue *Public Choice*. Pourtant, la sélection se voulait exhaustive. Elle était composée de trois parties : la première consacrée à l'analyse des décisions hors marchés, la deuxième aux contributions liées aux problématiques économiques connexes (c'est à dire la théorie du bien-être et des finances publiques), et la troisième aux contributions en philosophie, psychologie sociale et autres domaines. Dans cette liste, figuraient, par contre, les principaux participants des conférences organisées par Buchanan et Tullock¹¹⁸.

Ainsi, la création de ce qui deviendra le mouvement du *Public Choice* illustre les différents aspects de la création d'un nouveau courant de recherche. Il s'était construit en opposition avec les conceptions traditionnelles de la science économique et de la science politique, mais sa constitution excluait également d'autres approches. Becker ne semblait pas analyser des questions qui intéressaient les membres du *Committee on Non-Market Decision Making*. L'article de 1958 était résolument orienté vers la concurrence monopolistique. Publié dans le premier numéro du *Journal of Law and Economics*, il peut se comprendre comme une contribution à la littérature sur l'anti-trust, sujet éloigné des centres d'intérêts du *Committee on Non-Market Decision Making*. Au vu de la bibliographie de Pauly, il semble que ce qui était considéré comme une analyse économique de phénomènes hors marchés pertinente au milieu des années 1960 était lié aux questions interdisciplinaires des finances publiques, de théorie du bien-être et de théorie politique, non à l'analyse économique du social telle que

¹¹⁸ On pourrait arguer que l'absence des travaux de Becker est liée à une certaine divergence entre son approche, résolument ancrée dans la théorie néoclassique telle qu'elle était enseignée à Chicago, et l'approche d'inspiration plus autrichienne qui entoure les travaux de Buchanan. Pourtant, en regardant la liste des références recensées par Pauly, on trouve un grand nombre de contributions directement ancrées dans le cadre néoclassique traditionnel, à l'instar de l'article de James Barr et Otto A. Davis, « An Elementary Political and Economic Theory of the Expenditures of Local Governments » (1966). Notons également que notre analyse explique la remarque de Swedberg (1990a) au sujet de l'article de Buchanan de 1966 au titre éloquent, « Economics and its Scientific Neighbors » dans lequel Buchanan n'évoque à aucun moment de lien possibles entre la science économique et la sociologie. Dans une réponse à Swedberg, datée du 10 mars 1988, Buchanan avoue ne pas comprendre cette omission (Swedberg, 1990a, p. 4). Il avance l'idée qu'à l'époque, il n'avait pas perçu l'importance des liens entre ces deux disciplines, ce que notre étude confirme.

Becker la pratiquait et qui s'intéressait à des domaines aussi éloignés que la fécondité ou l'allocation du temps¹¹⁹. Dans la partie suivante, nous allons précisément étudier les facteurs qui bouleversèrent cette conception.

¹¹⁹ Nous avons choisi ces deux sujets particuliers car ils représentent le travail de Becker hors des frontières traditionnelles de l'économie durant la période considérée par ce travail bibliographique.

Partie II. : Les analyses économiques du social (1955-1973)

« We thought we were pioneers, crusaders for a cause. The ideas of quantifying, measuring, evaluating and systematically analyzing the cost effectiveness of alternative policies were relatively new and quite threatening. We were young and brash and hopeful -- and to many of the seasoned bureaucrats in the Department we must have sounded pretty naive and silly. But we found out that they had a lot of knowledge and relevant experience. They found out that some of our crazy ideas made sense and helped them make and defend decisions. » (Alice Rivlin, discours d'inauguration de la Alice Mitchell Rivlin Conference Room, Office of the Assistant Secretary for Planning and Evaluation, Department of Health and Human Services, Washington, D.C., 17 février 1998.)

Introduction de la Partie II

La période s'étalant de la fin des années 1950 au début des années 1970 fut une période charnière dans l'histoire des États-Unis¹²⁰. La période d'après-guerre, s'étalant aux années 1950, était caractérisée par un consensus social autour de la lutte contre le communisme (dont nous venons d'explorer certaines conséquences). La société de la « *silent generation* » diffusait les valeurs de ce consensus depuis l'école jusqu'au Congrès. Bien qu'ayant conservé les mesures adoptées lors du *New Deal*, les problèmes sociaux occupaient une place relativement faible dans les préoccupations de l'administration Eisenhower¹²¹. Pourtant, de nombreux éléments annonçaient une rupture importante, comme en témoigne les premières victoires dans la lutte pour les droits civiques des noirs américains, qui focalisèrent l'attention sur les contradictions entre la défense des valeurs démocratiques et le système ségrégationniste.

¹²⁰ Pour analyse détaillée de la rupture que représentèrent les années 1960 par rapport à l'Amérique de la Guerre Froide, voir, par exemple, Terry Anderson, *The Movement and the Sixties* (1995), ou encore Mark H. Lytle, *America's Uncivil War* (2006).

¹²¹ Celui-ci préférerait, autant que faire ce peut, confier ces problèmes aux mains des pouvoirs locaux. En particulier, le problème des droits civiques n'était pas un problème fédéral (Lytle, 2006).

Le consensus de la guerre froide vola en éclat à partir du milieu des années 1960. Cette période vécut la montée en puissance de la contestation sociale, illustrée à la fois par les revendications minoritaires pour les droits civiques, mais également par les protestations contre la guerre du Vietnam. La société prit progressivement conscience des maux qui la rongeaient, dont la manifestation patente était la recrudescence de la criminalité et des troubles de l'ordre public, contrastant avec le calme et la prospérité apparente des années 1950.

Dans cette partie, nous montrons que le début des années 1960 marqua aussi une rupture dans la façon dont les économistes abordaient les problèmes sociaux. En effet, dans l'Amérique des années 1950, le modèle de l'agent rationnel n'était pas perçu comme pertinent pour analyser des problèmes relevant du social. Pour analyser le social, les économistes utilisaient une approche inspirée des autres sciences sociales, de la sociologie et de la psychologie notamment. Ce n'est qu'avec la résurgence de la pauvreté comme problème social majeur, au travers de la politique « *Great Society* » de l'administration Johnson, que l'écart se réduisit entre les domaines d'investigation reconnus de la science économique et de la sociologie. D'une certaine manière, la notion de pauvreté joua un rôle équivalent à celui de la notion de choix collectif dans la rencontre des domaines de la science politique et de la science économique (voir *supra*). Mise en exergue par les économistes du *Council of Economic Advisers*, la pauvreté impliquait des critères liés à la richesse, mais également les écarts importants entre la richesse matérielle du pays et la pauvreté « sociale », manifestée par la recrudescence du crime, les problèmes affectant l'éducation, le système de santé, l'urbanisme et la discrimination.

Nous montrons que la nécessité de répondre aux problèmes sociaux ainsi que le rôle inédit des économistes dans la conduite des politiques publiques stimula un élargissement du champ d'analyse de la science économique au social. Ce mouvement contrastait avec la suspicion des économistes à l'égard de l'application du modèle de l'agent rationnel à ce type de problèmes durant les années 1950.

Dans le chapitre III, nous analysons la manière dont furent perçus les premiers travaux de Becker à la lumière du contexte des années 1950. Cette analyse nous permet d'identifier les conceptions traditionnelles des relations entre la science économique et la sociologie. Bien que les économistes collaboraient avec les autres chercheurs en sciences sociales, on considérait que la théorie microéconomique ne pouvait s'appliquer au social. Nous montrons

que notre période de référence opposait ces chercheurs plus traditionnels avec ceux qui trouvaient dans les travaux de Becker la marque d'un renouveau scientifique attendu.

Dans le chapitre IV, nous analysons les développements des analyses économiques du social à partir du milieu des années 1960. Nous montrons que l'administration Johnson eut un impact significatif sur la définition du social à cette époque, fondée sur la notion de pauvreté. Problème multidimensionnel, la pauvreté articulait des phénomènes purement économiques à des phénomènes sociaux. En encourageant l'expertise des économistes sur ce problème aux frontières des sciences sociales, la Guerre contre la pauvreté fournit un contexte favorable au développement d'analyses économiques de la discrimination, le crime, l'éducation et la santé.

Chapitre III. Le modèle de l'agent rationnel appliqué au « social » : une remise en cause des liens traditionnels entre économie et sociologie (1955-1964)

Dans ce chapitre, nous tentons d'identifier les relations entre la science économique et la sociologie avant qu'elles ne soient bouleversées par le développement des analyses économiques du social. L'histoire de l'émergence et de la réception des premiers travaux de Becker sur la discrimination (1955, 1957), la fécondité (1960) et les comportements irrationnels (1962b) nous donnera une illustration de la division du travail interdisciplinaire s'agissant l'analyse du social jusqu'au début des années 1960.

Il existe peu de comptes rendus historiques sur les liens qu'entretenaient les économistes et les sociologues à cette époque. La plupart des contributions, à l'image de Swedberg (1990a), se focalisent sur Parsons, lequel avait revendiqué la séparation précise du champ d'analyse de la science économique et de la sociologie. Pour Gauthier (2007) cette période était marquée par ce qu'il appelle la « *Pax Parsonia* », c'est-à-dire une certaine indifférence entre économistes et sociologues. Pourtant, il semblerait que la pratique des économistes et des chercheurs en sciences sociales soit autre. Par exemple, Smelser (2005, p. 34) précise que si Parsons était au sommet de sa notoriété chez les sociologues tout au long les années 1950, la plupart d'entre

eux s'intéressaient à l'étude de problèmes concrets, et non à de telles abstractions théoriques. Il est donc nécessaire de reconstruire le contexte entourant l'écriture de la thèse de Becker (1955), laquelle fut l'un des premières utilisations des outils de la microéconomie à un problème social, la discrimination. Force est de constater qu'il existait bel et bien un dialogue interdisciplinaire, mais que celui-ci ne concernait principalement que les études empiriques.

Par conséquent, les travaux de Becker proposaient une nouvelle forme de collaboration entre les sciences sociales en rupture par rapport aux relations traditionnelles que les économistes entretenaient avec les sociologues. Nous montrons qu'ils introduisaient le modèle de l'agent rationnel à des sujets étudiés pour la plupart avec les outils de la sociologie, de l'histoire et de la psychologie. À la lumière de ce constat, nous montrons que la réception des idées de Becker fut mitigée. Elle confronta plusieurs conceptions de la science économique. Une partie des économistes et des chercheurs en sciences sociales considéraient que de tels sujets étaient hors du domaine d'application des outils de la théorie microéconomique. L'approche novatrice de Becker suscita pourtant l'enthousiasme d'économistes intéressés par les problèmes interdisciplinaires, et de sociologues critiques à l'égard de leur propre discipline. Cet accueil encouragea Becker à convaincre les économistes plus traditionnels de l'intérêt scientifique de la théorie néoclassique dans l'analyse de comportements perçus comme irrationnels.

Nous analysons dans la section III.1 les relations traditionnelles entre économistes et sociologues autour du problème de la discrimination raciale et l'apport de Becker à ce débat. Dans la section III.2, nous analysons la réception des premiers travaux de Becker sur la discrimination et la fécondité pour montrer que ses travaux futurs sur les comportements irrationnels furent un moyen de convaincre les économistes du bien-fondé de son approche.

III.1. Les économistes, les sociologues et la discrimination

Il est généralement admis que *The Economics of Discrimination* (1957) constitue la première utilisation des outils de la théorie économique néoclassique à un sujet social, après une longue période d'ignorance mutuelle entre les deux disciplines (voir l'introduction et la discussion sur Swedberg ou encore Gautié, *supra*). Pourtant, force est de constater que l'analyse de la discrimination par les sciences sociales fut profondément transformée par les travaux de l'économiste Gunnar Myrdal (1944). Contrairement à ce qu'il a pu être dit, notamment dans

la littérature sur l'impérialisme de l'économie, il existait bien une forme de collaboration entre les économistes et les sociologues avant l'ouvrage de Becker. Néanmoins celle-ci était d'une nature très différente de celle proposée par Becker. Ainsi, *The Economics of Discrimination* ne réveilla pas le dialogue entre la science économique et la sociologie, mais transforma la nature de leur relation du fait de l'utilisation de la microéconomie, qui soulignait l'essence proprement économique de la discrimination, au détriment de sa nature morale.

III.1.1. L'influence de Gunnar Myrdal dans la société d'après guerre

Concernant la discrimination, le premier constat frappant est de voir que la compréhension d'après-guerre du problème racial aux États-Unis fut profondément façonnée par l'économiste Gunnar Myrdal. Son livre, *An American Dilemma : The Negro Problem and American Democracy* (1944), montra en quoi le problème des noirs était en fait un problème blanc. La discrimination suivait un cercle vicieux : ancrée dans les comportements des blancs, elle oppressait les noirs et limitait leurs perspectives d'avancée économique et sociale, ainsi que leur efficacité au travail, ce qui nourrissait alors les préjugés des blancs et renforçait les pratiques discriminatoires¹²².

Au milieu des années 1930, Myrdal avait été contacté par la *Carnegie Corporation* pour conduire une large étude sur les conditions de vie des noirs aux États-Unis. La fondation avait choisi un Suédois car elle voulait que l'étude fasse preuve d'un maximum de recul face à un sujet aussi brûlant. Myrdal dirigea un groupe de chercheurs composé de psychologues, de sociologues et de quelques économistes. Les conclusions de Myrdal mettaient en avant un paradoxe moral affectant la société américaine. Alors qu'elle se fondait sur des valeurs de liberté d'égalité et d'individualisme (ce que Myrdal appelle le « credo américain »), la société avait organisé un système de ségrégation, surnommé « régime de Jim Crow »¹²³.

Ce système avait été légitimé par plusieurs décisions de justice. La première, datant de 1883, était la conclusion de la Cour suprême des États-Unis déclarant les *Civil Right Acts* de 1875 inconstitutionnels. Ceux-ci autorisaient jusqu'alors quiconque à pouvoir profiter des lieux publics. La deuxième décision, datant de 1896, provenait également de la Cour suprême des

¹²² C'est ce que Myrdal appelle le « *principle of cumulation* » (Bok, 1996, p. xxv).

¹²³ Le terme Jim Crow est inspiré d'une chanson, « Jump Jim Crow », qui caricature la danse d'un vieux noir. Dès le milieu de 19^e siècle, le concept de Jim Crow devient dans l'inconscient collectif un stéréotype stigmatisant les noirs américains.

États-Unis. Elle clôturait l'affaire *Plessy contre Ferguson* en promouvant la doctrine du *Separate but Equal*, ce qui donnait la possibilité aux États qui le désiraient, (la grande majorité des États du Sud) de séparer les infrastructures entre blancs et noirs. Selon la Cour, la séparation ne devait pas impliquer une quelconque discrimination ou la reconnaissance d'une quelconque infériorité : les infrastructures devaient être en théories identiques. La ségrégation était donc institutionnelle dans de nombreux États du Sud¹²⁴. Mais la discrimination « officieuse » était également très présente. Par exemple, dans la majorité des États du Sud, les noirs ne pouvaient pas voter malgré les décisions de justice en leur faveur¹²⁵.

Le livre de Myrdal était écrit dans une optique de *social engineering* et ses recommandations se focalisaient sur des politiques économiques de développement ainsi que d'éducation. Déçu par l'incapacité de la théorie néoclassique à apporter des réponses à la crise des années 1930, Myrdal avait décidé d'opter pour une approche interdisciplinaire. Considéré comme un paradoxe moral, le problème racial devait être étudié avec les outils de la psychologie et de la sociologie. À sa parution, le livre ne fut pas considéré comme un livre d'économie. Aucune revue scientifique d'économie américaine n'y fit référence. Toutefois, le livre fut considéré comme une contribution majeure à la littérature sociologique. Pour Howard Odum (1944), l'analyse de la discrimination constituait l'un des changements les plus importants dans la pensée sociologique. Parsons et Barber (1948) considérèrent le livre comme le livre de sociologie le plus important du moment.

Le paradoxe myrdalien connu un prolongement international dans la société de la Guerre Froide : la ségrégation fut rapidement pointé du doigt par l'URSS. Les États-Unis héritèrent d'une position internationale inédite. Le pays se positionnait alors comme défenseur principal des valeurs démocratiques, notamment face à l'URSS. Ces valeurs étaient très proches du credo américain tel qu'il était décrit par Myrdal. Durant les années 1950, les États-Unis furent donc l'objet de plusieurs attaques lors de conférences à l'ONU par des délégués des républiques socialistes, car le régime de Jim Crow était considéré comme une manière impérialiste d'organiser une nouvelle forme d'esclavage (Rosser, 1962)¹²⁶.

¹²⁴ Des lois organisant la discrimination à l'encontre des noirs furent promulguées dans les Etats suivants : Alabama, Arizona, Floride, Georgie, Kentucky, Louisiane, Maryland, Mississippi, Missouri, Nouveau Mexique, Caroline du Nord, Oklahoma, Caroline du Sud, Texas, Virginie, ou encore le Wyoming.

¹²⁵ La décision de la Cour Suprême dans l'affaire *Guinn v. United States* (1915) déclara inconstitutionnelle les pratiques de l'Etat d'Oklahoma visant à interdire aux noirs le droit de voter.

¹²⁶ Par exemple, en 1952, un délégué polonais déclara que les États-Unis avaient remplacé l'Allemagne et d'autres dictatures telles que le Japon ou l'Italie dans la promotion d'une race supérieure, la race anglo-saxonne (Rosser, 1962).

La discrimination était donc un brûlant sujet de Guerre Froide. En réaction à ce contexte, les sociologues et les psychologues se lancèrent dans la défense de la démocratie américaine par une lutte contre le système ségrégationniste. L'*American Jewish Congress* y joua un rôle particulièrement actif en supervisant la création de deux commissions, la *Commission on Community Interrelations*, créée par le psychologue social Kurt Lewin en 1944, et la *Commission on Law and Social Action*, créée par Alexander Peckis en 1945¹²⁷. La première effectuait de la recherche en sociologie et psychologie sociale, dans le but de proposer des réformes, tandis que la seconde avait pour objectif de gérer les aspects juridiques de la lutte. L'implication de ces commissions et celle de leurs chercheurs fut symbolisée par la lutte juridique contre le système ségrégationniste qui commença en 1951 avec l'ouverture de l'affaire *Brown vs Board of Education of Topeka* (Jackson, 2000). Dans cette affaire, le rôle des chercheurs fut fondamental, car il permit de démontrer le caractère dégradant de la ségrégation des infrastructures publiques¹²⁸. En 1954, la Cour suprême déclara illégale la ségrégation dans les écoles publiques. Dans sa décision finale, le président de la Cour, Earl Warren, se référa explicitement à *An American Dilemma*.

Dans ce contexte, les administrations locales et fédérales commandèrent une série d'études afin de mieux cerner le phénomène. Si la discrimination était incompatible avec les valeurs déclarées de la société américaine, alors la recherche devrait aider les pouvoirs publics à trouver une solution. En 1946, le président Truman créa le *President's Committee on Civil Rights*, qui commanda un rapport (*To Secure These Rights*) sur les conditions de vie des noirs américains. Ce rapport stimula d'autres études sur la mesure de l'écart entre leurs conditions et l'idéal américain tel qu'il était prôné dans les médias. L'hypothèse assimilationniste de Myrdal était à la base de ces études. On supposait que les noirs embrasseraient les valeurs des blancs, celles du credo américain, s'ils en avaient l'opportunité¹²⁹.

Ainsi, les mesures de la discrimination se développèrent dans les revues scientifiques de sociologie telles que *The American Sociological Review*, *The American Journal of Sociology*

¹²⁷ Kurt Lewin (1890-1947) est un psychologue social qui fut très influent en sociologie. Il est l'un des fondateurs de l'étude de la dynamique de groupe. Il est l'auteur d'une étude célèbre sur les rapports au leadership dans laquelle on évalue le résultat de travaux d'enfants soumis à trois styles de leadership : autoritaire, démocratique et « laissez-faire ».

¹²⁸ Kenneth Clark et sa femme Mamie Phipps Clark identifièrent les blessures psychologiques de la ségrégation. En faisant choisir entre des poupées blanches et noires à des enfants, ils démontrèrent comment ce régime développait un sens de l'infériorité chez les enfants noirs.

¹²⁹ Pour Myrdal, « nous supposons qu'il est avantageux pour le noir américain, en tant qu'individu comme en tant que groupe, de s'assimiler à la culture américaine, d'adopter les traits chers au groupe dominant des blancs américains » (1944, p. 929). « *We assume it is to the advantage of American Negroes as individuals and as a group to become assimilated into American culture, to acquire the traits held in esteem by the dominant white Americans* ».

ou *Social Forces*. Le point de départ était de considérer que les noirs et les blancs devaient avoir les mêmes opportunités, mais que leur niveau social final devait refléter également des différences de choix de vie. La discrimination était donc résiduelle : c'était l'inégalité qui restait une fois que les déficiences dans l'accès à l'emploi étaient éliminées statistiquement (Turner, 1952). Plusieurs études tentèrent d'établir des indicateurs individuels de compétitivité, fondés sur le sexe, l'âge ou la santé (Pollack, 1944 ; Palmer, 1947) tandis que d'autres tentèrent d'isoler des « foyers de discrimination » (Turner, 1952), c'est-à-dire les différentes étapes lors desquelles la discrimination survenait et pesait sur les qualifications et les emplois futurs. La mesure du phénomène suscita par conséquent le développement d'études statistiques.

Cependant, la recherche théorique sur le sujet fut délaissée. L'une des raisons expliquant la rareté de travaux théoriques provient de la réticence des fondations à financer de telles recherches. Celles-ci étaient alors sous le feu des attaques des Maccarthystes. Ainsi, la *Carnegie Corporation* et le *General Education Board* réorientèrent leurs fonds pour financer directement des universités du Sud, tandis que le *Julius Rosewald Fund* cessa de financer toute recherche sur la question. Bien que Louis Wirth, sociologue et président du *Committee on Education, Training and Research on Race Relations* de l'Université de Chicago, obtint des fonds de la *Carnegie* et de la *Rockefeller Foundation*, beaucoup de demandes de fonds de la part de chercheurs tels que Guy Johnson (qui avait collaboré avec Myrdal), Arthur Raper, et d'autres spécialistes du sujet, furent refusées (Lagemann, 1999). Ainsi, la plus grande part des financements disponibles provenait de l'État, lequel s'était focalisé sur le soutien d'études empiriques.

Le manque de théorisation dans le domaine de la sociologie posait un problème aux sociologues. L'ouvrage de Myrdal, qui avait soufflé un vent de renouveau pour les analyses des relations raciales, n'était pas exempt de faiblesses. Du behavioriste George A. Lundberg au sociologue de l'école de Chicago Edward. B. Reuters, les sociologues avaient critiqué l'absence de système théorique dans le livre de Myrdal. Au-delà des clivages méthodologiques, la profession s'inquiétait du manque de théorisation des relations raciales, comme le remarquait Wirth :

« Ce qui manque dans le domaine des relations raciales et culturelles tel qu'il a été développé aux États-Unis, c'est un système théorique sous jacent qui pourrait guider et améliorer la valeur de

beaucoup de projets disparates, et mener à la construction d'un ensemble de connaissance cumulatives et testées » (1950, p. 125)¹³⁰.

Il n'existait pas de consensus sur le cadre analytique à employer en théorie sociologique. Plusieurs paradigmes coexistaient, tels que le structuro-fonctionnalisme de Parsons, qui servait de fondement aux analyses behaviorales en sciences politiques, ou encore le behaviorisme inspiré des sciences naturelles, représenté par Lundberg¹³¹. Le seul consensus qui prévalait concernait l'objectif de la sociologie d'après-guerre : se conformer à un idéal scientifique développé lors de la Seconde Guerre mondiale et représenté par une théorie intégrée verticalement autour de postulats communs (Shanas, 1945). Ce constat était également fait à propos de la psychologie sociale, à en juger par l'ouvrage de référence des Gordon Allport (1954) sur l'analyse de la formation des préjugés. *The Nature of Prejudice* synthétisait les résultats des principales études (dont une bonne partie étaient descriptives) sur les préjugés afin d'en tirer les relations causales fondamentales expliquant le processus psychologique. Cependant, le livre fut critiqué précisément pour son manque de point de vue spécifique, conséquence du désir d'exhaustivité de son auteur (voir, par exemple, Rose, 1954)¹³². Par conséquent, la recherche en sociologie et en psychologie manquait d'un cadre d'analyse unifié et restait principalement concernée par des approches empiriques et descriptives.

¹³⁰ « [...] *what the field of racial and cultural relations, as it has developed in the United States, lacks, is an ordered system of underlying theory which could guide and enhance the value of the many disparate research projects and lead to the building of a cumulative body of tested knowledge* ».

¹³¹ Le behaviorisme (à ne pas confondre avec le behavioralisme qui marqua la science politique à l'époque), est fondé sur l'idée qu'il est possible d'analyser le comportement individuel uniquement à travers la partie observable du comportement des individus.

¹³² Le livre d'Allport étant un condensé de la réflexion en psychologie sur la formation des préjugés, il n'est pas surprenant que Becker (1957) y fera explicitement référence (voir *infra*). Le livre adopte une approche multifactorielle, ajoutant aux résultats des études de psychologie et de psychologie sociale les apports de l'anthropologie, de la sociologie et de l'Histoire. Rappelons qu'Allport était en poste à Harvard. Il avait bénéficié des commentaires de ses collègues du *Department of Social Relations* (Kluehohn et Parsons en particulier) dans le cadre du séminaire *Group Conflict and Prejudice*. Son livre fut financé en partie par l'*American Jewish Congress*, et consacre une partie à l'analyse de la « *contact hypothesis* ». Le nombre important de références aux préjugés à l'encontre des communistes et des Juifs marque certainement l'influence de ce financement, ainsi que des échanges avec Parsons et Kluehohn (voir chapitre I, *supra*). Dans le livre, Allport met en lumière l'importance de l'interdépendance des facteurs historiques, sociologiques et psychologiques dans la formation des préjugés. Les facteurs sociologiques concernent la formation de communautés et de cultures excluant les autres groupes. Les analyses historiques illustrent le choix des boucs émissaires à travers les âges. Enfin, les apports de la psychologie mettent en avant l'importance des processus d'identification des enfants à leurs parents, de la frustration et de l'anxiété dans la formation et dans la transmission d'un préjugé.

III.1.2. Les économistes et la discrimination dans les années 1950

Dans les années 1950, les Américains découvrirent progressivement un autre aspect de la discrimination à l'encontre des noirs : son caractère économique. Les noirs semblaient avoir profité de la croissance économique des années 1950. Comme le faisait remarquer l'économiste Robert J. Alexander :

« Ces dernières années, une attention croissante s'est portée sur le rôle des noirs américains dans notre économie [...] une entreprise a même collé sur les rames du métro New-yorkais une publicité disant qu'un de ses produits était sponsorisé par Jackie Robinson. Le commerce blanc s'aperçoit enfin des potentialités offertes par les 8 à 10 milliards de dollars de pouvoir d'achat des noirs américains » (Alexander, 1951, p. 451)¹³³.

Devant cette prétendue amélioration économique, les noirs aspiraient à une meilleure qualité de vie. Ainsi, d'après *Time Magazine* (1953), la situation des noirs avait radicalement changé par rapport à la situation décrite par Myrdal : leur problème « n'était plus d'avoir un emploi, mais de meilleurs emplois ; pour beaucoup, ce n'était plus d'avoir du pain, mais de la brioche »¹³⁴. Le débat concernant la ségrégation discuté à la Cour Suprême était donc le résultat d'une amélioration de la situation économique des noirs, illustrée par leur aspiration à une meilleure intégration sociale, et principalement, à un traitement égal face à la loi.

Les économistes s'intéressant aux aspects économiques de la discrimination étaient des économistes du travail focalisés sur la discrimination dans l'industrie. Leur travail était caractérisé par une forme d'éclectisme méthodologique, le domaine de l'économie du travail n'ayant pas encore été colonisé par la théorie néoclassique (Morgan & Rutherford, 1998). L'institutionnalisme avait gardé une forte influence : pour beaucoup de spécialistes des relations de travail, le monde du travail n'était pas régulé par le marché, mais par les négociations collectives. Le rôle des syndicats était donc central dans leur analyse économique, laquelle importait également des outils provenant d'autres sciences sociales. Ces économistes avaient réagi aux évolutions de la société américaine depuis le *New Deal*,

¹³³ « *In recent years increasing notice has been taken of the role of the American Negroes in our economy. Leading advertisers, such as Colgate-Palmolive-Peet, General Baking Co., Philip Morris, and numerous others, have awakened to the necessity of nationwide magazine advertising for the patronage of the Negro customers; an increasing number of companies are hiring Negro salesmen; one company even had an advertisement telling of its product's being sponsored by Jackie Robinson put in all the New York subway cars. White business is finally becoming aware of the potentialities of the \$8 to \$10 billion buying power of the American Negroes* ». La citation provient des archives en ligne du magazine. Notons que Jackie Robinson fut le premier noir américain à jouer dans la ligue majeure de Baseball.

¹³⁴ « [...] *no longer jobs, but better jobs; for many, it is no longer bread, but cake* ».

marquées par une plus grande influence de facteurs institutionnels et politiques dans l'organisation du marché du travail. Un des représentants de ce courant, Richard A. Lester (1952), déclarait à propos de son analyse des différences de salaires, que « plus une économie devient mixte, moins le mécanisme de marché la contrôle et plus grandes sont les influences de la psychologie de groupe, de l'opinion publique et des facteurs politiques, sociaux et institutionnels » (p. 485)¹³⁵. Cependant, la plupart des économistes du travail ne s'intéressaient à la discrimination raciale que dans le cadre plus large des conséquences de la loi Taft-Hartley qui avait interdit les « *closed-shops* » et empêchait par conséquent à un employeur de discriminer à l'embauche un employé non syndiqué.

Les travaux d'Herbert R. Northrup s'inscrivaient dans cette mouvance, mais se concentraient plus particulièrement sur la question de la discrimination raciale¹³⁶. Northrup avait fait ses études de second cycle à Duke University et s'était passionné pour les relations raciales dans l'industrie du tabac, qu'il avait pu observer aux alentours de Durham (Kaufman, 1998). Il avait poursuivi son intérêt pour la discrimination lors de ses études à Harvard, où il rencontra deux représentants de l'influence institutionnaliste en science économique, Summer Slichter et John T. Dunlop. Le premier devint son directeur de thèse et le second fut membre de son jury. Sa thèse, qui portait sur la discrimination raciale au sein des syndicats, fut publiée en 1944 sous la forme d'un livre, *Organized Labor and the Negro*. Durant la rédaction de cette thèse, Slichter avait réussi à obtenir à Northrup de travailler auprès de Myrdal sur le projet *An American Dilemma* pendant les étés 1940 et 1941 (Kaufman, 1998). Northrup fut l'un des rares économistes à être impliqué dans le projet et un des rares économistes du travail de l'époque à s'intéresser à un sujet aussi brûlant que celui de la discrimination¹³⁷.

Ses travaux reflétaient son intérêt pour le rôle des syndicats dans la détermination de l'emploi des noirs américains (Northrup, 1943, 1944, 1946a). À la veille de la guerre froide, Northrup (1946a, 1946b) concluait de ses études que les syndicats aux comportements discriminatoires, bien que très puissants, étaient pour la plupart concentrés dans des industries en déclin, tels que la construction ferroviaire. L'amélioration économique des noirs passerait nécessairement

¹³⁵ « *The more mixed the economy becomes, the less controlling is the market mechanism and the greater tends to be the influence of group psychology, public opinion, and political, social, and institutional factors* ».

¹³⁶ Au début des années 1950, Northrup était une figure montante du *labor economics*. Il avait coécrit avec Gordon Bloom un manuel assez populaire, *Economics of Labor and Industrial Relations* (1950).

¹³⁷ Northrup eut d'ailleurs une entrevue avec le célèbre sociologue Wight Bakke pour un poste à Yale au milieu des années 1940. Celui-ci lui conseilla de ne pas « faire l'imbécile » avec un tel sujet car cela ne le mènerait nulle part. Pour Northrup, c'était l'attitude classique des individus « dont beaucoup découvrirent le problème racial dans l'industrie après le passage du *Civil Right Acts* de 1964, lorsque cela devint à la mode » (Kaufman, 1998, p. 673).

par le syndicalisme, qui leur avait récemment assuré des augmentations de salaire ainsi qu'une amélioration des conditions de travail.

Les relations entre économistes et sociologues dans l'analyse de la discrimination ne s'étaient pas arrêtées à *An American Dilemma*. La mesure de la discrimination et du coût qu'elle faisait peser à l'économie américaine avait été au cœur de la conférence interdisciplinaire intitulée « The Cost of Discrimination in the United States » tenue à l'*Institute for Religious and Social Studies* pendant l'hiver 1947-1948. Northrup, mais également le sociologue Robert K. Merton ou encore Elmo Roper y présentèrent leurs travaux, plus tard édités dans l'ouvrage collectif *Discrimination and National Welfare* (McIver, 1949)¹³⁸. Cette conférence illustre la forme particulière que prenait la collaboration entre économistes et sociologues à propos de la discrimination depuis le milieu des années 1940. La plupart des contributions, y compris celles des économistes, comportaient un fort contenu empirique et voire descriptif (Rose, 1949). Par exemple, la contribution de Roper tentait d'évaluer le poids économique que la discrimination faisait peser à l'économie américaine sur la base d'une extrapolation du revenu moyen des blancs. Ceux-ci gagnant environ 2 000 \$ de plus que les noirs, Roper estimait que la discrimination coûtait environ quatre milliards de dollars chaque année. En 1952, il approfondit ses mesures en y intégrant le manque à gagner issu des impôts, des pertes de pouvoir d'achat potentiel, et de la criminalité générée par la pauvreté des minorités. Il en conclut que la discrimination coûtait à peu près trente milliards de dollars (Roper, 1952).

À l'instar des économistes du travail avec qui il collaborait, Roper considérait que la discrimination n'était pas un problème à réduire au seul monde de l'industrie. C'était un environnement social qui pesait sur la psychologie des travailleurs, en créant un contexte d'animosité au travail. À partir d'une dizaine d'années d'enquêtes dans l'industrie, Roper montrait que cet impact psychologique réduisait la motivation, l'ambition et donc la productivité des noirs. Tout comme chez Myrdal, la psychologie était donc un élément-clé, et les solutions aux coûts de la discrimination reposaient sur une éducation adaptée du personnel d'encadrement.

Plus généralement, l'interdisciplinarité des études s'accompagnait de la mise en valeur de facteurs extra-économiques. Cet aspect imprégnait également *The Negro Potential* (Ginzberg, 1956). Cette étude sur l'analyse de la situation socioéconomique des noirs était le résultat du projet « Human Resources » établi à Columbia en 1950 par Dwight D. Eisenhower, alors

¹³⁸ De 1935 à 1950, Roper fut le directeur de la *Fortune Survey*, le premier sondage d'envergure nationale à utiliser des méthodes scientifiques d'échantillonnage. Il fonda en 1946 le *Roper Center for Public Opinion Research* au Williams College.

président de l'université. Eli Ginzberg y avait dirigé un groupe de psychologues, de sociologues, d'historiens et d'économistes du travail dans le cadre d'une approche interdisciplinaire qui rappelait celle de Myrdal. D'après Ginzberg, les noirs n'étaient pas enclins à saisir les nouvelles opportunités économiques qui s'offraient alors à eux, car la discrimination avait affecté leurs valeurs et leurs habitudes. Ainsi, sans une politique d'éducation appropriée, ils ne pourraient embrasser les valeurs du « credo américain ». De par la collaboration qu'il proposait entre les économistes et les sciences sociales, le livre fut considéré par certains commentateurs comme le nouveau *An American Dilemma* (Miles, 1956).

Un premier pas vers l'utilisation de la théorie microéconomique au problème de la discrimination fut franchi par Donald Dewey. Enseignant-chercheur à l'université de Duke à partir de 1950, il était un des rares économistes blancs à s'être intéressé au problème de la discrimination (Nicholls, 1960). Il travailla sur les statistiques de l'emploi des noirs au Kentucky, en Virginie, et en Caroline du Nord et du Sud. Ces études de cas s'inséraient dans une réflexion plus générale sur l'emploi des noirs dans les industries du Sud entrepris par le *National Planning Association*, dont le rapport fut publié en 1953¹³⁹. Dans un article issu de ces études, « Negro Employment in Southern Industry », Dewey (1952) reconnaissait le manque de théorisation du domaine des relations raciales. Il critiquait les sociologues pour ne pas voir la nature économique de la ségrégation dans le Sud. Pour eux, la ségrégation était le résultat « de l'application de coutumes locales ainsi que de la possibilité de violence » (*ibid.*, p. 281), au lieu d'être le résultat d'un processus concurrentiel entre travailleurs blancs et noirs. Le but de Dewey était de démontrer qu'il était « possible d'améliorer la compréhension de ce qu'il se passe dans le Sud simplement en amendant l'analyse de la productivité marginale avec quelques postulats additionnels » (*ibid.*, p. 281)¹⁴⁰.

Il pensait que les noirs et les blancs entraient en concurrence sur le marché du travail. Le résultat de cette concurrence montrait des régularités intéressantes, notamment le fait que les blancs et noirs ne travaillaient presque jamais ensemble. Dewey replaçait donc les forces économiques au centre de l'analyse. Pour lui, « les employeurs dans le Sud [...] ne voient pas leur entreprise comme un instrument d'affirmation de la supériorité des blancs ; et ils ne sont impuissants dans la recherche d'une meilleure combinaison productive en altérant la division

¹³⁹ Le rapport, *Selected Studies of Negro Employment in the South*, était prévu pour être une étude beaucoup plus large du Sud des États-Unis, mais le manque de financements avait réduit l'ambition du rapport.

¹⁴⁰ « *One can take a long step toward the understanding of the southern scene simply by qualifying the marginal productivity analysis of labor allocation with a few additional assumptions* ».

raciale du travail » (*ibid.*, p. 281)¹⁴¹. Néanmoins, l'article de Dewey n'était qu'un petit pas vers une analyse économique de la discrimination, car le postulat de rationalité des employeurs ne pouvait être utilisé que pour comprendre la manière dont ceux-ci altéraient leur combinaison productive à la suite d'une variation des prix. Le postula de rationalité ne permettait pas d'analyser le phénomène propre de discrimination, considéré comme le résultat de comportements irrationnels, hors du cadre de l'analyse économique.

Ainsi, avant la publication de la thèse de Becker, les économistes et les autres chercheurs en sciences sociales communiquaient sur la base des enseignements de la psychologie sociale des préjugés, en utilisant principalement des analyses statistiques et historiques. Les territoires des diverses sciences sociales étaient déterminés par les sujets d'analyse : la discrimination était un comportement social, et comme tel, ne pouvait être étudiée par les économistes qu'en considérant l'influence des valeurs héritées, des structures sociales ainsi que du contexte psychologique des acteurs sur les comportements économiques.

Pourtant, certains s'opposaient à cette représentation du problème. Russel Warren Howe pensait que « l'origine de la discrimination [était] largement négligée [...] les sociologues ont préféré s'intéresser à d'obscures prétextes psychopathologiques pour expliquer les préjugés, à d'obscurs tabous, à la schizophrénie [...] » (1956, p. 216)¹⁴². Selon lui, la discrimination n'était qu'un moyen d'éviter une concurrence directe avec les noirs et de leur nuire économiquement. Dewey était l'un des rares économistes à avoir souligné l'importance des comportements économiques dans la compréhension de la discrimination dans l'industrie. S'appuyant sur certaines données empiriques, le sociologue Bullock pensait lui aussi que la raison était « plus importante que le sentiment », dans la gestion de certains aspects d'une entreprise économique (1951, p. 455)¹⁴³. Certaines voix s'élevaient donc au début des années 1950 pour souligner la nature économique de la discrimination.

III.1.3. Une nouvelle approche de la discrimination : l'analyse de Becker en 1957

Becker s'intéressa à la discrimination après que son article sur l'analyse économique de la démocratie fut rejeté par le *Journal of Political Economy* (voir partie I *supra*). D'après Becker

¹⁴¹ « *Southern employers [...] do not view their firms as the chosen instrument of white supremacy; and they are not without power to seek a better factor combination by altering the racial division of labor* ».

¹⁴² « *The wellspring of discrimination is largely overlooked [...] Sociologists have preferred to look for obscure psychopathological pretexts for prejudice, for mysterious taboos, for schizophrenia ("I hate them because I love them") [...]* ».

¹⁴³ « *Reason is more influential in the management of some aspects of an economic entreprise than sentiment* ».

(2003), l'inspiration lui vint de Friedman, qui aborda ce sujet dans l'un de ses cours. Les cours de Friedman abordaient souvent des sujets qui dépassaient le champ d'analyse traditionnel de la théorie économique. Par exemple, Friedman pouvait évoquer des questions aussi diverses que « pourquoi les gens achètent-ils des tickets de loterie ? » ou encore « les déterminants de la demande parentale d'enfants » (Becker, 1991a). Becker pensa que la discrimination serait un sujet intéressant pour sa thèse de doctorat.

Bien qu'il présente le choix de son sujet comme un pur défi intellectuel, il commença à y travailler alors même que l'affaire *Brown vs Board* battait son plein. À l'université de Chicago, Becker était plongé au cœur du problème de la discrimination pour deux raisons. Premièrement, Chicago était considérée comme la capitale de l'Amérique noire. Entre les années 1940 et 1960, la ville fit face à une immigration massive de noirs en provenance du Sud. En 1951, la ville de Cicero, située dans la banlieue de Chicago, avait connu plusieurs jours de violentes émeutes raciales, qui avaient attiré une large condamnation internationale¹⁴⁴. Deuxièmement, l'université de Chicago était une enclave (principalement blanche) installée dans le quartier noir au sud de la ville.

Lewis supervisa la thèse de Becker. Lewis était un économiste du travail qui abordait ce domaine avec les outils de la théorie néoclassique, contrastant avec la tradition institutionnaliste qui l'imprégnait traditionnellement. En dépit du fait qu'il ne publia que peu d'articles au cours de sa carrière, Lewis devint l'un des principaux artisans de la refonte du *Labor Economics* sur les fondements de la théorie néoclassique au travers notamment des thèses qu'il supervisa, et, plus généralement, de son influence sur le département d'économie de Chicago (voir, par exemple, Rees, 1976 ; Biddle, 1996 ; Teixeira, 2007)¹⁴⁵. Lewis

¹⁴⁴ Du 10 au 12 juillet 1951, plusieurs centaines de blancs avaient encerclé et dégradé un immeuble afin d'empêcher une famille noire de s'installer dans l'un des appartements. Il fallut l'intervention de près d'un demi-millier d'agents de la garde nationale et de la police municipale pour calmer l'émeute. Ce type de soulèvement visant à empêcher l'emménagement de familles noires était fréquent, mais ces événements furent parmi les premiers à faire l'objet d'une importante couverture médiatique.

¹⁴⁵ Lewis eut une forte influence sur Becker, mais également sur Jacob Mincer, lequel est considéré comme un des principaux acteurs de la refonte du *labor economics* dans les années 1960. Mincer rappelle que Lewis le fit changer d'avis à propos de cette branche de l'économie, qui, à l'époque, était considérée comme un bastion de l'institutionnalisme : « c'est lui qui m'invita pour un post-doc à Chicago en 1957, après avoir lu ma thèse [...] Lors de notre première conversation, il me qualifia d'économiste du travail, ce qui m'embarassa profondément, car je n'avais jamais suivi de cours en économie du travail, et ce, pour de bonnes raisons [...] Tout au long de l'année, les conférences et séminaires de H. Gregg Lewis me firent changer d'opinion [sur l'économie du travail] et ouvrirent la voie à la possibilité d'innover dans un domaine qui était « tabula rasa » : n'importe quel vide rempli constituait une innovation (cité dans Grossbard, 2006, p. 19). « It was he who invited me to a post-doc at Chicago in 1957, upon reading my Thesis before the defense. In my first conversation with him, he called me a labor economist, which deeply embarrassed me, since I had never had a course in labor economics, and for good reasons [...] H. Gregg Lewis lectures and seminars during this year caused me to revise my opinions and indeed opened up an opportunity for pioneering in a subject that was "tabula rasa": every filled blank was pioneering ».

s'intéressait aux différentiels de revenus dans la société et la discrimination faisait partie de ses préoccupations. En même temps que Becker, Lewis dirigea la thèse de Morton Zeman (1955), *A Quantitative Analysis of White-Nonwhite Income Differentials in the United States* qui explorait le caractère empirique du phénomène. Becker resta également en lien avec Friedman, à qui il fit parvenir de nombreuses versions de sa thèse avant de la soutenir en 1955. Friedman appuya la candidature de Becker à une bourse de la fondation *Earhart* pour l'année 1953-1954, et fit également partie de son jury de thèse.

Malgré le soutien de ses pairs, le projet de thèse de Becker soulevait le scepticisme de certains économistes à Chicago. Rappelons qu'en 1953, la production scientifique économique à l'université n'était pas dominée par l'influence de Friedman comme elle le devint au début des années 1970. En particulier, Chicago faisait face à plusieurs approches. Entre autres, Chicago accueillait depuis les années 1940 la *Cowles Commission*, qui développait l'analyse de l'équilibre général walrassien auquel était fondamentalement opposé Friedman et dont il trouvait la portée empirique très limitée. De plus, certains tenants de la « *Chicago view* » (pour reprendre les termes de Reder, 1982), tels que Knight, étaient opposés à l'extension de l'usage de l'hypothèse de maximisation. Ce dernier restait influent, notamment en tant que rapporteur pour le *Journal of Political Economy*.

Au début des années 1950, la discrimination était un sujet sensible, considéré comme hors des frontières de la science économique. Même Friedman avait considéré, dans un premier temps, que la discrimination n'était pas un sujet pertinent pour l'application de la théorie des prix (Becker, 2003). Il fut décidé de placer Everett C. Hughes dans le jury de thèse de Becker, une manière d'éviter l'embarras que l'analyse économique d'un tel sujet aurait pu causer (Swedberg, 1990a, p. 30). Hughes était un éminent sociologue, l'un des représentants de « l'école de Chicago » fondée par Robert E. Park et Florian Znaniecki. Il était également un membre du *Committee on Education, Training and Research in Race Relations* dirigé par Wirth (voir plus haut). Néanmoins, Becker n'eut que très peu de relations avec lui et semble avoir travaillé sa thèse dans un certain isolement intellectuel.

Ainsi, bien que Becker fût probablement influencé dans son choix par l'importance sociale du sujet à l'époque, sa thèse témoigne d'un fort détachement par rapport aux débats en sciences sociales. Ecrite pour un public d'économistes, elle visait avant tout à combler le vide théorique qui caractérisait la recherche sur le sujet. L'une des rares références aux travaux existants était une critique de Myrdal, dont l'analyse était « purement descriptive » (Becker,

1955, p. 1)¹⁴⁶. À l'inverse, Becker voulait appliquer « la théorie économique néoclassique à l'interprétation des différences entre noirs et blancs dans l'économie des États-Unis » (*ibid.*, p. 1)¹⁴⁷.

Soutenue en 1955, la thèse fut réécrite pour sa publication. Si les principaux concepts, démonstrations et résultats statistiques restaient inchangées, l'orientation du livre était différente. Celui-ci avait été réécrit pour s'insérer dans le débat général sur la discrimination, qui avait impliqué sociologues, psychologues et économistes du travail. Le livre commençait ainsi par une remarque édifiante : « aucun problème national n'a occupé plus d'espace dans nos journaux lors de la période d'après-guerre que la discrimination à l'encontre des minorités, à l'encontre des noirs en particulier » (Becker, 1971b, p. 2)¹⁴⁸.

Bien que s'inscrivant dans le débat, Becker affirmait l'originalité de sa démarche : l'aspect économique de la discrimination primait sur l'aspect social. C'est « en éliminant la discrimination sur le marché » qu'il « serait possible d'éliminer l'essentiel de la discrimination dans les domaines hors marchés » (*ibid.*, p. 9)¹⁴⁹. Ce faisant, Becker renversait la causalité entre les aspects économiques et sociaux avancés par les spécialistes. Pour Becker, la discrimination sur le marché était économique par essence, car elle dépendait des forces concurrentielles.

Becker analysait les interactions entre le niveau de préjugés qu'un agent peut avoir à l'encontre d'un membre d'un groupe particulier, et le niveau général de discrimination sur un marché. Il postulait que les agents économiques avaient un goût pour la discrimination. Par exemple, si un agent du groupe *W* a un goût pour la discrimination envers le groupe *N*, il souffre d'un certain niveau de désutilité dès lors qu'il se trouve à proximité d'un membre du groupe *N*. Cette idée rejoignait la définition du préjugé d'Allport (1954)¹⁵⁰. Le postulat était également proche de « l'hypothèse de contact » développée dans les années 1950 et 1960 par les membres de la *Commission on Community Interrelations* et discuté par Allport, et qui

¹⁴⁶ « [...] *been purely descriptive, or involved only causal analysis* ».

¹⁴⁷ « [...] *neoclassical economic theory to the interpretation of Negro-White differences in the United States economy* ».

¹⁴⁸ « [...] *no single domestic issue has occupied more space in our newspaper in the postwar period than discrimination against minorities, especially against Negroes* ». Notons que les citations sont issues de la deuxième version du livre, parue en 1971. Néanmoins, cela ne pose aucun problème historique, car cette édition reproduit le texte original de 1957 « mis à part les corrections des erreurs typographiques » (Becker 1971b, p. 2).

¹⁴⁹ « *by eliminating market discrimination one could eliminate much of the discrimination in non-market area* ».

¹⁵⁰ Pour Allport, le préjugé est « un sentiment favorable ou défavorable à l'encontre d'une personne ou d'une chose, précédent ou n'étant pas basée sur une expérience réelle » (1954, p. 6).
« *A feeling, favorable or unfavorable, toward a person or thing, prior to, or not based on, actual experience* ».

avançait l'idée que les préjugés étaient d'autant plus faibles que les membres d'un groupe vivaient à proximité des membres d'un autre groupe. Chez Becker, les groupes n'étaient pas réduits aux minorités ethniques, mais concernaient aussi les femmes et les groupes politiques.

Sur le plan méthodologique, l'approche de Becker portait l'empreinte friedmannienne. Les agents économiques, par exemple les employeurs, étaient supposés se comporter « comme s'ils » étaient rationnels et le seul postulat comportemental était la présence d'un goût pour la discrimination. Économiquement, cela voulait dire que les agents se comportaient comme s'ils « étaient prêts à payer une certaine somme, directement ou sous la forme d'un revenu réduit, afin d'être associés à certaines personnes et non à d'autres » (1971b p. 14) [note : « [...] *they were willing to pay something either directly or in the form of a reduced income, to be associated with some persons instead of others* »]. La représentation que Becker se faisait du goût pour la discrimination reflétait le discours prévalent dans la société américaine concernant les relations raciales : la discrimination signifiait une distance psychologique ou sociale, à une époque où la ségrégation en était sa manifestation patente aux États-Unis (Figart & Mutari, 2005). La traduction de ce goût pour la discrimination dans le modèle prenait la forme du coefficient de discrimination, qui était ajouté aux coûts monétaires usuels des produits ou du travail. Ainsi, si un employeur présentait un goût pour la discrimination contre un membre du groupe N , il devra payer $w(1+d)$ pour embaucher cet individu, avec w le salaire réel et d le coefficient de discrimination. Laissant aux psychologues le soin d'expliquer les origines de ce goût, Becker ne s'intéressait pas vraiment au processus de choix individuel, mais aux conséquences de l'introduction d'un tel coût de transaction dans les échanges marchands [note : Dans la troisième partie *infra*, nous montrons en quoi cette conception de la division des tâches entre les sciences sociales changea chez Becker.]

Le coefficient de discrimination illustre la volonté de Becker d'étudier une grande variété de phénomènes sociaux, car le concept permettait l'extension de l'analyse économique au-delà du simple phénomène de la discrimination. Il permettait d'introduire les effets de n'importe quel élément non monétaire dans les transactions marchandes. Selon Becker : « la théorie conventionnelle suppose d'ordinaire que tous les employeurs tentent de maximiser leurs revenus monétaires. Cette idée fut continuellement critiquée par ceux qui arguent que certains employeurs veulent du pouvoir, une vie facile, ou d'autres formes de revenus non monétaires. L'introduction du DC [coefficient de discrimination] généralise la théorie conventionnelle ; il

n'est désormais plus supposé que tous les employeurs potentiels cherchent à maximiser leur revenu monétaire » (1971b, p. 45)¹⁵¹.

Pour analyser les interactions entre les goûts pour la discrimination de chaque individu et la discrimination effectivement observée sur le marché, Becker introduisit la notion de coefficient de discrimination sur le marché à l'encontre d'un groupe N , défini comme le ratio des revenus entre les deux groupes N et W auquel on soustrait ce même ratio en l'absence totale de discrimination. Cette notion faisait écho à la définition « résiduelle » de la discrimination telle qu'elle était utilisée par les sociologues dans leurs études statistiques. Le niveau de discrimination sur le marché pouvait être différent des coefficients de discrimination individuels car diverses forces économiques telles que la concurrence, la forme des fonctions de production, la structure des marchés, jouaient un rôle prédominant. Ceci faisait de la discrimination un problème purement économique. Par exemple, la présence d'un goût pour la discrimination chez un employeur augmenterait les coûts de l'entreprise, de telle sorte que des entreprises discriminant moins que les autres seraient plus compétitives. Dans un marché de concurrence parfaite, en supposant des fonctions de production homogènes, les firmes les moins compétitives (donc les plus discriminantes) seraient éliminées. Par ailleurs, si les employés ont eux mêmes un goût pour la discrimination, alors les employeurs ne feraient jamais travailler des noirs avec des blancs car cela engendrerait une hausse trop importante de leurs coûts. Cela entraînerait la ségrégation complète entre les deux groupes dans une industrie. Ce résultat était pour Dewey (1952) une caractéristique forte de l'emploi des noirs et des blancs dans le Sud, appuyée par les données empiriques. Pour Becker, la discrimination (liée aux différences de revenus) et la ségrégation (liée à la distribution spécifique des individus) étaient deux aspects que sa théorie permettait de lier. Son livre approfondissait donc la théorie de Dewey, qui était selon Becker « complètement hors de propos si l'on voulait comprendre la discrimination, bien qu'elle puisse être pertinente pour la comprendre la ségrégation » (1971b, p. 108)¹⁵².

¹⁵¹« *Conventional theory usually assumes that all employers endeavor to maximise money income. This has been continuously criticized by those who argue that some employers want power, an easy life, and other forms of non-monetary income. The introduction of DC's generalizes conventional theory. It is no longer assumed that all potential employers want to maximize money income* ». Dans sa thèse, Becker savait déjà que le *discrimination coefficient* pourrait servir de fondation à une théorie économique des phénomènes non monétaires. En effet, il considérait le concept comme un « pont entre les coûts monétaires et réels » (Becker, 1955, p. 14). Dans une note de bas de page, il notait que « beaucoup de problèmes impliquant des motivations non pécuniaires peuvent être résolus en utilisant une technique similaire » (p. 14).

¹⁵² « [...] *almost completely irrelevant for understanding market discrimination, although it may be relevant for market segregation* ».

En utilisant une analogie avec la théorie du commerce international, Becker montra que si le groupe W (exportant du capital) voulait discriminer le groupe N (exportant du travail), le niveau total des échanges serait réduit, ainsi d'ailleurs que le revenu net des deux groupes. Il contredisait l'idée généralement admise (par exemple par Myrdal, Rose ou Allport) que la discrimination bénéficiait au groupe majoritaire. De plus, certains sous-groupes pouvaient bénéficier de la discrimination, à savoir les facteurs non échangés : les travailleurs du groupe W , et les apporteurs de capital du groupe N .

Cette redéfinition de la discrimination en termes économiques s'accompagna de solutions nouvelles pour y mettre un terme. Les solutions de Becker rejoignaient les recommandations traditionnelles de Chicago en mettant en avant l'importance de la concurrence. En effet, la discrimination était théoriquement moins forte dans les secteurs concurrentiels du fait de la pression supplémentaire que le comportement discriminatoire d'une entreprise faisait peser sur sa propre compétitivité. Ce résultat était d'ailleurs confirmé par l'analyse statistique de Becker. De plus, les résultats de Becker rappelaient sa théorie économique du politique. Chez Myrdal, l'éthique démocratique était défendue par l'éducation et l'intervention gouvernementale tandis que chez Becker, elle était défendue par la concurrence de marché. De plus, la théorie de Becker minorait les solutions éducatives incluses dans le discours prévalent. Pour Becker comme pour Allport, l'éducation ne jouait qu'un rôle limité dans la formation des préjugés. Le niveau d'éducation des États-Unis n'avait cessé de progresser, mais le niveau général de discrimination était resté identique (voir *infra*). La concurrence de marché pourrait faire diminuer la discrimination, mais pas l'anéantir complètement, car elle tire son origine des préférences individuelles. Les résultats statistiques de Becker montraient effectivement que les noirs étaient les plus discriminés dans les professions qualifiées.

Influencé par Lewis et Friedman, Becker mit sa théorie à l'épreuve du test empirique fondé sur les données du *Bureau of the Census*, ainsi que sur d'autres sources, notamment la thèse de Zeman (1955). Bien qu'ayant tenté de redéfinir la discrimination comme un problème économique, l'analyse statistique du livre revêtait la même forme que celle conduite par les sociologues qui tentaient de mesurer la discrimination. Becker rencontra alors les mêmes difficultés à isoler statistiquement la discrimination, notamment d'autres sources de différences individuelles comme l'éducation. Néanmoins, l'existence d'un modèle en amont permettait à Becker de tester certaines prédictions de manière plus précise. Son modèle aboutissait à une première réfutation de la mesure du coût de la discrimination telle qu'elle avait été estimée par Roper (1948). Les prédictions de Becker montraient que selon la

fonction de production choisie, les interactions de marché entre deux communautés réduisaient le niveau de la minorité discriminée d'environ 13 %. Le coût, tel qu'il était mesuré par Roper était donc surestimé (Becker, 1971b, p. 30).

Bien que son analyse s'achève à l'année 1950, les conclusions de Becker sur l'évolution du niveau de vie des noirs contredisaient également l'idée que ces derniers avaient bénéficié de la situation économique d'après-guerre. La proportion de noirs dans les métiers moyennement et hautement qualifiés avait augmenté depuis le début du siècle. Néanmoins, cette évolution ne signifiait pas une amélioration du niveau de vie relatif à celui des blancs, car ceux-ci avaient eux-mêmes vécus ces changements. Becker ajoutait donc une note pessimiste à la littérature, qui avait vu l'amélioration des conditions de vie des noirs au début des années 1950 comme un signe de diminution de la discrimination. Sa conclusion penchait pour un niveau de discrimination stable depuis le début du siècle dans la société américaine. Ce résultat renforçait l'idée que le goût pour la discrimination était un point de départ pertinent.

Ainsi, avec son premier livre, Becker répondait à la fois aux critiques des sociologues et des économistes sur le manque de théorie de la discrimination, mais conservait une orientation empirique qui était une caractéristique des travaux existants. Son travail constituait l'une des premières utilisations des outils de la théorie néoclassique à un sujet social. Cette démarche, également illustrée par sa théorie de la fécondité, suscita des réactions contrastées.

III.2. Les difficultés pour développer l'approche économique des phénomènes sociaux

La période qui entoura la réception des premiers travaux de Becker eut un rôle important dans leur développement, car les réactions furent ambivalentes. En effet, son approche différait des relations traditionnelles entre économistes et sociologues sur un sujet reconnu par les chercheurs comme relevant de droit au champ d'analyse de la sociologie. Les travaux de Becker posaient donc la question de savoir si le modèle de l'agent rationnel pouvait légitimement s'appliquer à un sujet social ? Nous montrons que, pour certains, l'intérêt du modèle résidait dans la possibilité de construire un modèle théorique aux prédictions testables, réalisant d'une certaine manière l'idéal scientifique d'après guerre. Toutefois, malgré la réception favorable de son livre de 1957, les efforts de Becker peinèrent à convaincre les chercheurs déjà réticents vis-à-vis de son approche.

III.2.1. La réception de *The Economics of Discrimination*

Becker passa l'année 1955-1956 à réécrire sa thèse en vue d'une publication dans la série *Studies in Economics*, dont le premier volume n'était autre que l'ouvrage de Friedman, *Studies in the Quantity Theory of Money* (1956). En effet, le département d'économie de Chicago avait, depuis le début des années 1950, passé un accord avec *The University of Chicago Press* pour publier ces séries. Le manuscrit avait été rapporté favorablement par le *Social Science Committee* des *University of Chicago Press* (dont Friedman était membre) et par le département d'économie de l'université¹⁵³. Malgré le feu vert des deux comités, le conseil des rédacteurs en chef des *University of Chicago Press*, présidé par Roger Shugg, rejeta le manuscrit¹⁵⁴. Becker (1971b) se souvient de trois types de critiques, toutes centrées sur son approche théorique, et non sur l'aspect empirique de son travail. Certains critiquèrent le principe de l'usage des outils de la théorie économique à un tel sujet. D'autres étaient opposés à certains aspects méthodologiques, notamment l'usage du « *as if* » friedmanien. D'autres, enfin, critiquèrent le manque d'usage de paramètres non économiques. Bien que ces souvenirs soient vagues, certains d'entre eux font écho aux comptes rendus publiés dans la presse scientifique.

Face à ces critiques, Friedman défendit vigoureusement l'approche de son protégé. Dans une lettre à Shugg, Friedman exprimait son soutien au livre, décrit comme étant d'une importance scientifique majeure. Il pensait que le livre serait « généralement reconnu comme l'une des pièces les plus distinguées » dans la liste des publications des presses¹⁵⁵. Friedman défendit l'usage des outils de la théorie des prix appliqué au social, en précisant que cette approche contrastait avec « les spéculations peu rigoureuses et l'empirisme causal tellement commun dans les sciences sociales »¹⁵⁶. Au-delà des avancées scientifiques certaines, le livre devait être publié car dans le cas contraire, le rejet serait compris comme une mesure de défiance à l'égard des recommandations du *Social Sciences Committee* et du département d'économie. Ami de Friedman et admirateur précurseur de Becker, Stigler entra dans l'arène en écrivant une lettre pressant le conseil des rédacteurs en chef de revoir leur décision. Stigler avait lui aussi de forts liens avec l'université de Chicago (il se reconnaissait pareillement dans la vision

¹⁵³ Friedman à Shugg, 30 Novembre 1956, MFPH, boîte 20, dossier 30.

¹⁵⁴ Nous ne savons pas si le conseil fit appel à des rapporteurs extérieurs pour parvenir à cette décision, ou s'il s'appuya sur des avis négatifs de membres du *Social Sciences Committee* ou du département d'économie de l'université de Chicago.

¹⁵⁵ « [...] generally recognized as one of the most distinguished items on its list » (Friedman à Shugg, 30 novembre 1956, MFPH, boîte 20, dossier 30).

¹⁵⁶ « the undisciplined speculation and causal empiricism so common in the social sciences ».

de la science économique qui y était défendue), où il avait soutenu sa thèse de doctorat en 1938 (Stigler, 1988).

Finalement, le livre fut publié en 1957 et il fit l'objet de comptes rendus globalement positifs. Contrairement à ce que Swedberg (1990a) écrit, autant de revues d'économie que de revues de sciences sociales publièrent un compte rendu de l'ouvrage, et parmi ces revues figurèrent les principales revues de science économique (*American Economic Review*) et de sociologie. La plupart des auteurs de recensions étaient des spécialistes des relations raciales. Parmi eux figuraient Guy Johnson, qui avait travaillé pour l'étude de Myrdal, Otis Dudley Duncan, professeur-assistant à Chicago, qui devint dans les années 1960 un sociologue prééminent dans ce domaine. Parmi les économistes, Dewey (pour le *Southern Economic Journal*) et Northrup (pour *l'Industrial and Labor Relations Review*) avaient travaillé également sur le sujet. Parmi les autres auteurs, Alchian (pour le *Journal of the American Statistical Association*) et Reder (pour *l'American Economic Review*) représentaient le caractère plus quantitatif de la science économique.

Presque tous les comptes rendus notèrent l'originalité de la démarche et se félicitèrent de cette nouvelle entreprise interdisciplinaire. Aucun des sociologues ou des économistes ne critiquèrent l'absence de dimension éthique du livre. Ils préférèrent souligner l'approche intégrée qui liait la théorie aux tests statistiques. Ces deux aspects (la théorie et l'analyse statistique) furent mis en avant différemment par les sociologues et les économistes.

La plupart des sociologues saluèrent le modèle économique. Bien que sceptique à propos de la portée générale d'une telle entreprise, Schuessler considérait que le goût pour la discrimination était un « tour de force » menant à un modèle très abstrait d'une « puissance indiscutable » (1958, p. 108). L'idée qu'un goût pour la discrimination engendre des pertes monétaires était un moyen ingénieux de mesurer la discrimination dans les activités économiques. Johnson (1958), qui avait été impliqué dans l'étude de Myrdal de 1944, pensait que le livre de Becker était « un travail excellent ». Comme beaucoup d'autres auteurs de compte rendus, il aimait le caractère intégré du modèle, liant la théorie aux données empiriques. Johnson (1950) s'était déjà plaint du manque de généralisations théoriques dans son compte rendu du manuel de sociologie *Negroes in American Society* de Maurice Davie et félicitait Becker d'avoir comblé ce manque. Duncan (1958) était également impressionné par le contenu théorique du livre. Duncan était familier de ce type de travail traversant les frontières disciplinaires, car il avait déjà écrit les comptes rendus de *The Economics of Location* d'August Lösh, qui proposait une théorie économique des structures spatiales, ainsi

que *Location and Space Economy* de Walter Isard (Duncan, 1956, 1957a). Bien que parfois critique de ces approches économiques, étrangères à la plupart des sociologues, Duncan les envisageait comme un moyen prometteur d'assurer une « collaboration plus étroite parmi les chercheurs » (Duncan, 1957a, p. 240). De plus, il avait été un des seuls contacts que Becker avait eu avec le milieu des sociologues à cette époque.

Certains économistes considéraient que l'aspect le plus impressionnant du travail de Becker était la confrontation de la théorie aux faits empiriques. Écrivant pour un public de statisticiens, Alchian (1958) louait l'ingéniosité de Becker pour mesurer « un phénomène sociologique, d'un point de vue plus profond que simplement compter combien d'individus disent ou ne disent pas qu'ils ont certains goûts ou certaines préférences » (p. 1048)¹⁵⁷. En tant que membre de RAND Corporation, Alchian était habitué aux analyses économiques de sujets dépassant les frontières traditionnelles de la science économique, notamment l'application de l'économie à des fins militaires. D'ailleurs, il côtoya Becker durant l'été 1957, alors que ce dernier faisait un stage à RAND pour étudier les effets de la conscription sur la distribution des ressources, ainsi qu'une évaluation des « coûts supportés par les militaires pour entraîner leurs pilotes »¹⁵⁸. Également chercheur dans un centre multidisciplinaire, financé par la *Ford Foundation*, le *Center for Advanced Study in the Behavioral Sciences*, Reder (1958) était intéressé par « la modélisation ingénieuse » mais également par la « qualité générale du travail empirique de Becker », et prédisait que le livre « influence[rait] la pensée sur l'économie de la discrimination pour les années à venir » (p. 500). Pour ces économistes intéressés par le travail interdisciplinaire, *The Economics of Discrimination* était une bonne illustration du pouvoir explicatif de la science économique, de sa capacité à développer une réflexion systématique à partir de postulats solides, et d'arriver à des prédictions testables empiriquement. Cet attribut de la science économique était prometteur, et constituait un idéal scientifique qui fut développé et promu par le *Center for Advanced Study in the Behavioral Sciences* et RAND durant la période de guerre froide (voir, par exemple, Amadae 2003, pp. 75-79).

Les résultats statistiques du livre étaient également salués. L'idée que les noirs n'avaient pas vu leurs conditions de vie s'améliorer par rapport à celles des blancs depuis un siècle était fondamentale, car elle remettait en question l'idée, également appuyée par les chercheurs, que les noirs avaient bénéficié de la situation économique d'après-guerre. Ce résultat fut discuté

¹⁵⁷ « [...] *sociological phenomena, in a sense more profound than merely counting how many people do or do not say that they have certain taste of preferences* ».

¹⁵⁸ Becker à Lewis, 8 Octobre 1957, HGLP, boîte n° 10, dossier « Becker, Gary ».

par Reder, qui pensait que les mesures de Becker sous-estimaient précisément le progrès des noirs depuis les années 1940. Les sociologues furent très intéressés par ces résultats, mais furent moins indulgents sur l'usage des statistiques, de par leur plus grande sensibilité à cet outil. En effet, depuis l'entre-deux-guerres, la sociologie avait progressivement reconnu l'analyse statistique comme un symbole de rigueur scientifique (Shanas, 1945). La plupart des critiques envers l'analyse de Becker pointaient vers sa relative simplicité par rapport à des études antérieures telles que celles de Turner (1952). Les données délivrées par le *Bureau of Census* n'étaient pas retravaillées avec le soin auquel les sociologues s'attendraient. En résumé, la plupart des sociologues, à l'exemple de Schuessler trouvèrent que le livre manquait de « données cruciales nécessaires » à une telle analyse (1958, p. 108).

Bien que le livre de Becker ait été perçu comme une contribution originale, certains comptes rendus exprimèrent des réserves. Deux arguments principaux se dégagèrent : la théorie économique était trop limitée pour traiter ce type de problème et l'approche de Becker menaçait les autres types d'approches en économie du travail. Pour Richard C. Leonard (1957), la discrimination avait des origines tellement diverses, que seul le cadre d'analyse de la sociologie, plus vaste, pouvait traiter pertinemment le problème. La théorie économique était trop insuffisante pour traiter d'un problème considéré comme le résultat de comportements irrationnels. L'économiste Dewey, qui avait précédemment réfléchi à l'usage de la théorie économique pour traiter des problèmes de ségrégation au travail, partageait ce point de vue. Dans son article de 1952, il avait critiqué de manière prémonitoire la théorie de Becker en affirmant que « des cas dans lesquels des employeurs sacrifient délibérément des profits afin d'exprimer leur animosité envers les noirs sont extrêmement rares » (Dewey, 1952, p. 287)¹⁵⁹. De plus, il était opposé à la théorie du « *as if* » friedmanien. En effet, il considérait qu'il fallait faire preuve d'une « prudence extrême lorsque l'on traite des comportements irrationnels 'comme si' ils étaient rationnels » (Dewey, 1958, p. 495).

Parmi les critiques, la plus virulente vint de Northrup (1958). Becker affirmait que *The Economics of Discrimination* était la première analyse importante effectuée par un économiste dans ce domaine. Cela donnait l'impression que les études précédentes de Northrup ou Myrdal, n'étaient pas économiques. Par conséquent, Northrup adopta une position défensive. Se référant aux « grands économistes » tels que Schumpeter (un de ses professeurs à Harvard) ou Keynes, Northrup rappelait au lecteur que les équations étaient « attirantes » mais que le « théoricien [avait] une obligation fondamentale d'étudier les faits

¹⁵⁹ « [...] cases where employers deliberately sacrifice profits in order to indulge an animosity toward Negroes are extremely rare ».

avant de présenter une théorie comme produit fini » (*ibid.*, p. 298)¹⁶⁰. Bien que Northrup eût conscience de la sensibilité du sujet au sein du milieu de la recherche, il s'attaqua à Becker car son approche semblait constituer une menace pour les approches inspirées de l'institutionnalisme dans le milieu de l'économie du travail. En effet, cette nouvelle méthode fondée sur la théorie néoclassique élargissait le cadre d'analyse de la science économique mais réduisait la diversité des approches. Pour Northrup, le manque d'intérêt de cette théorie était fondé sur des « postulats assez naïfs » et sur le manque de preuves empiriques (*ibid.*, p. 298).

L'extension de l'analyse économique était également critiquée par Schuessler (1958), qui pensait que la discrimination était un domaine privilégié de la sociologie. Il pensait d'ailleurs que les économistes ne suivraient pas Becker dans son entreprise de redéfinition des territoires, arguant que les économistes respecteraient leur répartition traditionnelle. Bien que la notion d'impérialisme de l'économie ne fût pas encore utilisée pour caractériser ce mode particulier de relations interdisciplinaire, Schuessler décrivait l'entreprise de Becker comme une invasion déloyale de l'économie dans les territoires de la sociologie.

Ces réserves ne doivent pas masquer la reconnaissance générale du livre comme une contribution importante à la littérature sur les relations raciales. La plupart des critiques faisaient écho à celle d'Amernan qui pensait que le livre constituait un « défi rafraichissant aux postulats des psychologues et des sociologues » (1958, p. 279)¹⁶¹. Conscient de la nécessité d'une production théorique dans ce domaine, Dewey reconnaissait que « sans aucun doute, une tête froide doit s'abstenir de bons sentiments » (1958, p. 496)¹⁶². Dewey considérait que le livre était l'un des livres importants de l'année, et Leonard pensait que « Becker a fait un travail admirable ».

En se focalisant sur la nature économique de la discrimination, Becker posa un premier jalon dans la redéfinition des territoires entre l'économie et les sciences sociales avoisinantes. Néanmoins, malgré un accueil enthousiaste, Becker ne parvint pas à susciter de nouvelles recherches fondées sur sa théorie. Les économistes intéressés par les résultats de Becker poursuivirent l'analyse statistique concernant l'évolution des conditions de vies des noirs aux États-Unis. À la fin des années 1950 et au début des années 1960, le débat fut ravivé par le sociologue H. M. Blalock (1959) et les économistes Elton Rayack (1961) et Alan Batchelder

¹⁶⁰ « *The theoretical economist has a fundamental obligation to study the facts before presenting a theory as a finished product* ».

¹⁶¹ « *This book is by no means in the « popular vein » and its translation of racial discrimination in economic terms is a refreshing challenge to the assumptions of the sociologists and social psychologists* ».

¹⁶² « *no doubt a cool head should refrain warm heart* ».

(1964). Becker (1962a) lui-même prit part au débat sur la mesure de la condition de vie des noirs, répondant aux attaques méthodologiques de Rayack. Malgré l'enthousiasme de certains chercheurs, Becker ne parvint pas à faire évoluer la pratique des économistes dans la décennie qui suivit la publication de *The Economics of Discrimination*. Ceux-ci poursuivirent le dialogue interdisciplinaire avec le langage des sociologues. Du début des années 1960, Becker vécut une expérience similaire avec sa théorie économique de la fécondité.

III.2.2. Les critiques de la théorie de la fécondité

En 1956-1957, dans le cadre du *Research Group in Labor Economics* dirigé par Lewis, Becker s'intéressa aux déterminants économiques de la taille de la famille, avec l'assistance de Claire Friedland et Richard Robb (Lewis, 1957)¹⁶³. Le projet était encouragé par Stigler, qui avait déjà soutenu son livre sur la discrimination. Becker soumit l'article à *Population Studies* et au *Journal of Political Economy*, mais aucune des revues ne le publia¹⁶⁴. Becker présenta finalement son modèle dans le cadre d'une conférence organisée par le NBER sur les liens entre la démographie et l'économie en 1960, qu'il avait rejoint en 1957. Celui-ci reprenait une intuition développée dans le cours de Friedman à Chicago, sur les déterminants de la demande parentale d'enfants (Becker, 1991a). À la même période (1952), Friedman et Stigler discutaient de la réinterprétation de la théorie de la population de Malthus pour un article que Stigler rédigeait sur Ricardo¹⁶⁵. Selon Friedman,

« [...] les enfants doivent être considérés comme des biens sur lesquels le revenu est dépensé ; le nombre d'enfant « achetés » sera une fonction de leurs coûts relatifs, comparé à d'autres biens, coût qui, bien sûr, inclue le coût négatif du retour sur investissement espéré. Vos calculs d'achats d'enfants en ville et à la campagne sont des explications fortement plausibles des différentiels de taux de natalité » (cité par Hammond & Hammond, 2006)¹⁶⁶.

¹⁶³ Notons que dans ce groupe figurait un des étudiants de Lewis, Henry Sanborn, qui avait pour projet de travailler sur les différentiels de salaires entre hommes et femmes liés à une éventuelle discrimination dans le cadre de sa thèse qu'il soutint en 1960. Il fut l'un des rares étudiants à travailler sur ce thème après que Becker ait soutenu sa thèse, et avant la recrudescence des analyses économique du phénomène à la fin des années 1960.

¹⁶⁴ Une lettre de Lewis à Becker du 11 décembre 1957 indique que Becker avait soumis l'article au *Journal of Political Economy*, ainsi qu'un article traitant de la mortalité infantile à *Population Studies*. Aucun des articles ne fut publié dans ces revues (Becker à Lewis, 11 décembre 1957, HGLP, boîte n° 10, dossier « Becker, Gary »).

¹⁶⁵ Stigler fait notamment référence à la théorie de la population de Malthus dans son article de 1952, « « The Ricardian Theory of Value and Distribution », *The Journal of Political Economy*, vol. 60, n° 3, pp. 187-207.

¹⁶⁶ « We have talked before of reinterpreting its [Malthus] guts to mean that children are to be treated like commodities on which income is expended; that the number of children « purchased » will be a function of their relative cost, compared to other commodities, cost of course including as a negative cost the expected return on them. Your calculation of purchasing children in city & country are a highly plausible explanation of the differential birth rates ».

Becker assimilait également le désir d'enfant à la consommation d'un bien de consommation durable, une voiture par exemple. Les parents allouaient des ressources notamment pour en déterminer la quantité, mais aussi la qualité. Becker partait d'un constat empirique qui avait été développé dans l'étude statistique intitulée *Indianapolis Survey* : les paramètres les plus significatifs dans l'explication du désir d'enfant des ménages étaient de nature économique (le revenu des ménages par exemple). Cette étude faisait référence chez les démographes de la conférence. Malgré l'ancrage de la théorie dans ces résultats empiriques, James Duesenberry, qui rapportait l'article, critiqua le point de vue limité de Becker. Stigler (1988) se souvint également du ton outragé d'une partie de l'assemblée lors de la présentation de Becker.

La critique de Duesenberry (1960), restée célèbre, soulignait les différences entre la science économique et la sociologie. Reprenant ce qu'il disait lui-même à ses étudiants en cours, la science économique était la science du choix, tandis que la sociologie était la science expliquant pourquoi les individus n'avaient pas le choix. De plus, la fécondité était un domaine pour lequel la pression sociale était la plus évidente¹⁶⁷. S'occuper d'un enfant n'était pas une décision libre, mais motivée par des conventions sociales.

Athur Okun était le second rapporteur de la session. Il commença par féliciter Becker d'avoir suivi les conseils du sociologue Rupert Vance, qui avait recommandé aux démographes de se plonger dans l'édification d'une théorie solide. Néanmoins, Okun relayait les critiques de Duesenberry, sur l'absence effective de choix des ménages dans les dépenses consacrées aux enfants. De plus, la distinction que faisait Becker sur le coût des enfants et leur qualité était hors de propos. Ainsi, une théorie économique traitant de manière satisfaisante la fertilité devait prendre en compte l'aspect sociologique en distinguant les dépenses volontaires et les dépenses involontaires. À l'image de la critique de Duesenberry, celle d'Okun rappelait ainsi l'obligation de respecter les territoires disciplinaires traditionnels : certaines variables sociales devaient être considérées par l'économiste comme données. La théorie économique ne pouvait donc pas se placer en amont de la réflexion sur ces sujets, car le calcul individuel ne pouvait s'abstraire de l'existence de pressions sociales. La science économique ne pouvait donc pas représenter n'importe quel comportement comme l'issue pure et simple d'un choix rationnel¹⁶⁸.

¹⁶⁷ « Il sera suffisant de remarquer qu'il n'existe pas d'autre domaine pour lequel les limitations sociologiques de la liberté du choix s'appliquent plus vigoureusement que le comportement concernant l'éducation des enfants (Duesenberry, 1960, p. 223).

« *It will be sufficient to remark that there is no area in which the sociological limitations of freedom of choice apply more strongly than to behavior in regard to bringing up children* ».

¹⁶⁸ Cette conception traditionnelle des limites de l'objet d'analyse de la science économique s'était manifestée auparavant dans le cadre des balbutiements de l'économie de la santé au début des années 1950. En décembre

Malgré la réticence de certains économistes à l'analyse économique de la fécondité, les articles écrits par les démographes n'hésitaient pas à mentionner Becker dès qu'il s'agissait d'évoquer les liens théoriques entre des variables économiques et démographiques. Les travaux de Becker avaient suscité une certaine polémique, mais Duesenberry, à l'exemple de Northrup trois ans auparavant, ne représentait qu'un versant des réactions à Becker. Une nouvelle fois, les travaux de Becker avaient suscité l'attention des commentateurs.

Les recensions de l'ouvrage collectif issu de la conférence ne passèrent pas systématiquement tous les articles en revue. Néanmoins, la quasi-totalité des comptes rendus consacraient un espace à l'article de Becker. Tout comme pour ses études de la discrimination, certains tels que N. H. Carrier pensaient que « l'article de Becker [...] est aussi rafraîchissant pour le non économiste » (Carrier, 1962, p. 222)¹⁶⁹. Bien qu'en désaccord avec l'analogie provocatrice de Becker, Sidney Coontz, écrivant pour l'*American Economic Review*, rejoignait Becker sur le fait que la démographie était une variable dépendante de phénomènes économiques, notamment la demande de travail. Il avait développé cette idée dans son livre de 1957, *Population Theories and the Economic Interpretation*, dans lequel il clamait que l'échec des prédictions démographiques provenait de l'éloignement des démographes avec la théorie économique (Duncan, 1957b).

III.2.3. Consolider la démarche

Une lettre de Lewis à Becker du 11 décembre 1957 laisse à penser que Becker ne se sentait pas à l'aise à l'université de Chicago¹⁷⁰. Lewis tentait de le rassurer en lui confirmant que les membres du conseil de département avaient une haute opinion de lui. Néanmoins, Becker souhaitait quitter Chicago et consacra une partie de l'année 1956-1957 à prospecter. De son aveu même, Becker refusa une augmentation de salaire en partant à New York, où il prit un poste de professeur à Columbia doublé d'un poste de chercheur au NBER. Les raisons de ce départ restent vagues, comme en atteste Lewis, lequel mentionne « une variété de raisons »

1950 s'était tenu une session de la conférence annuelle de l'*American Economic Association* sur l'économie des soins médicaux. Ginzberg (1951) y avait souligné les limites de l'expertise des économistes dans la rationalisation des pratiques médicales. Pourtant, la contribution d'Herbet E. Klarman (1951a) était une application directe des outils de la science économique à la fourniture de soins médicaux. Il critiquait notamment les études de Lee & Jones (1933) qui avaient tenté de mesurer les besoins de santé « au mépris complet des considérations économiques » car le problème devait se poser en termes de comportements de consommation (Klarman, 1951b, p. 634). Il fallait prendre en compte les dispositions individuelles à payer. Les rapporteurs de la session avaient manifestés leur opposition à une telle critique, car pour eux, la détermination des besoins était essentielle. Celle-ci était un problème moral hors des frontières de la science économique, laquelle ne pouvait apporter son éclairage qu'une fois ceux-ci déterminés (Stillman & Reed, 1951).

¹⁶⁹ « *Becker's paper [...] is also refreshing to a non-economist, since he treats (or almost treats) children as an ordinary market commodity to which the usual economic laws apply* ».

¹⁷⁰ Lewis à Becker, 11 décembre 1957, HGLP, boîte n° 10, dossier « Becker, Gary ».

expliquant son besoin de « changer de climat intellectuel »¹⁷¹. Becker avait ressenti un besoin d'indépendance que l'université de Chicago semblait brider (Becker, 1993). Peu de temps avant lui, Buchanan était également parti de Chicago pour l'université de Virginie. La pression des professeurs à Chicago, par exemple celle de Friedman ou de Schultz, qui n'hésitaient pas à affirmer leur supériorité intellectuelle devant les étudiants, bridait les plus jeunes (Buchanan, 1992). Becker (1991) confirmait cette perception :

« Je pensais en même temps que certains des meilleurs étudiants évitèrent de travailler avec Friedman parce qu'ils ne pouvaient supporter la pression : ils ne pouvaient gérer psychologiquement ses critiques franches et tranchantes ainsi que ses idées rapides. Fondamentalement, ils avaient peur d'être intellectuellement submergés. J'avais également ces peurs, mais réussit à les contrôler suffisamment pour reconnaître que je pouvais tant apprendre de lui » (p. 144)¹⁷².

Dans son autobiographie, rédigée à l'occasion de l'obtention du Prix Nobel, Becker (1993) rappelait que Chicago ne fournissait pas le cadre idéal pour développer cette confiance et restait convaincu quant au bien fondé de son choix d'alors. Nous pensons donc, avec Overtveldt (2007), que Becker quitta Chicago pour les mêmes raisons que Buchanan. Leur volonté d'élargir les frontières de la science économique traditionnelle ne pouvait donc, paradoxalement, s'épanouir là bas¹⁷³.

À l'occasion d'un entretien d'embauche, Becker rencontra Robert Solow au MIT. Solow était considéré comme un représentant de l'élite des jeunes économistes (il reçut d'ailleurs la *John Bates Clark Medal* en 1961). Lorsqu'il demanda à Becker sur quel sujet il travaillait, Becker décrivit son travail de thèse. Solow aurait alors qualifié Becker d'« économiste néoclassique », un épithète étrange de la part d'un économiste qui, dans le cadre de ses travaux sur la croissance économique, avait contribué à réinsérer l'idée de flexibilité de l'ajustement des marchés des facteurs de production dans la théorie macroéconomique, afin de critiquer la rigidité des approches d'inspiration keynésiennes de Roy Harrod ou Evsey

¹⁷¹ Lewis à Gorter, 27 novembre 1957, HGLP, boîte n° 10, dossier « Becker, Gary ». William Gorter avait exprimé le souhait de recruter Becker à UCLA, et Lewis lui expliquait que Becker avait finalement décidé de partir pour Columbia.

¹⁷² « *I believed at the same time that some top students shied away from the working with Friedman because they could not take the heat: they could not handle psychologically his sharp and blunt criticisms and his quick insights. In essence, they feared being overwhelmed intellectually. I also had these fears but managed to control them enough to recognize how much I could learn from him* ».

¹⁷³ Overtveldt écrit que « il est difficile d'éviter la conclusion que le départ temporaire de Becker [...] fut au moins en partie causé par le désir de s'échapper de la pression du pouvoir intellectuel de Friedman » (2007, p. 107).
« *It's hard to avoid the conclusion that Becker's temporary departure from the University of Chicago in 1957 was at least partially caused by a desire to escape Friedman's overpowering intellectual impact* ».

Domar (Solow, 1956). Mais en affirmant cela, Solow critiquait l'expansion du cadre néoclassique tel qu'il était enseigné à Chicago.

La démarche de Becker s'était donc heurtée à une certaine incompréhension, notamment chez les économistes, comme s'ils n'avaient pas compris réellement la portée de la méthode du « *as if* » et le manque d'importance du réalisme des postulats par rapport à la portée prédictive des conclusions. À en juger par les réactions des démographes ou des sociologues de la discrimination, les postulats de rationalité n'étaient pas si critiqués, car ils constituaient les fondements d'un raisonnement hypothético-déductif solide, donnant à la théorie un aspect scientifique qui rencontrait les aspirations de certaines sciences sociales telles que la science politique ou la sociologie. La réaction des économistes pût paraître surprenante à Becker, dont l'enseignement à Chicago véhiculait une image d'excellence et lui avait ouvert naturellement les portes de l'analyse économique des comportements humains. Le travail de Becker qui suivit la parution de son livre et la présentation de la théorie de la fertilité furent orientés vers une explication de sa démarche.

Quelques mois seulement après la controverse sur la publication de *The Economics of Discrimination*, Becker passa l'été à RAND Corporation, où il rencontra Alchian. Intéressé par l'utilisation de la science économique hors de ses frontières, Alchian avait également publié en 1950 un article défendant le postulat de rationalité des agents, arguant que les mécanismes concurrentiels sélectionnaient les firmes les plus profitables : peu importait la motivation profonde des entrepreneurs, seuls les entreprises qui avaient de fait maximisé leurs profits survivaient à la sélection du marché¹⁷⁴. Parmi la recherche qu'il effectua à RAND, Becker travailla sur un modèle économique dépourvu d'agents rationnels. Le résultat fut l'article « Irrationality and Economic Theory » (1962b), dont l'introduction mentionnait particulièrement l'apport d'Alchian. Plusieurs versions de l'article avaient été commentées par Stigler, mais celui-ci n'était pas très enthousiaste vis-à-vis de cette démarche¹⁷⁵. Il pensait que Becker n'avait pas besoin d'une telle justification théorique. Stigler était un ardent défenseur du postulat de rationalité. Il avait déjà critiqué la tentative de Friedman et Wallis de développer un modèle économique se passant de référence à la notion d'utilité¹⁷⁶. Stigler se réjouissait que Friedman ait abandonné cette perspective et encourageait Becker à faire de

¹⁷⁴ Armen Alchian (1950), « Uncertainty, Evolution and Economic Theory », *Journal of Political Economy*, vol. 58, n° 3, pp. 211-221.

¹⁷⁵ Stigler à Becker, 25 mars 1960, GSP, Boîte 6, dossier « Becker, Gary S. ».

¹⁷⁶ Stigler à Becker, 6 novembre 1959, GSP, Boîte 6, dossier « Becker, Gary S. ».

même car au final, cela n'apaiserait pas les critiques envers sa théorie¹⁷⁷. Celles-ci n'étaient pas orientées contre la notion de rationalité, mais bel et bien contre la théorie économique elle-même (*ibid.*)¹⁷⁸.

Malgré ces commentaires invitant à ne pas tenir compte des critiques adressées à l'irréalisme du postulat de rationalité, Becker publia son article dans le *Journal of Political Economy* en 1962, et s'en servit systématiquement par la suite pour rejeter les critiques de son approche fondée sur la rationalité des agents. Son texte visait explicitement à faire la lumière sur cette hypothèse incomprise de rationalité des agents. Becker confrontait les différentes approches et critiques, qu'il trouvait parfois « violentes », du postulat de rationalité : certains y voyaient une hypothèse comportementale dépassée (1962b, p. 1). D'autres affirmaient que les entreprises et les ménages n'avaient pas de préférences transitives, rendant ce postulat inutilisable. D'autres encore (tels que Friedman) pensaient que c'était un postulat irréaliste, mais permettant des prédictions pertinentes. Sa vision du problème était autre : Becker ne cherchait pas à défendre particulièrement le postulat de rationalité, mais voulait démontrer que la théorie économique était utile pour analyser une grande variété de comportements humains. Becker souhaitait élargir le débat en montrant que « les théorèmes principaux de la théorie économique résultent d'un principe général qui inclut non seulement le comportement rationnel et les argumentaires de survie en tant que cas spécifiques, mais également beaucoup de comportements irrationnels » (Becker, 1962b, pp. 1-2)¹⁷⁹.

Tout comme pour la théorie d'Alchian, Becker souhaitait souligner la rationalité des ajustements de marchés au-delà de la rationalité des individus. Du simple fait que les agents subissent une contrainte budgétaire, leurs réponses aux variations de prix sur les marchés étaient compatibles avec la construction d'une fonction agrégée de demande décroissante au prix. Ce résultat était obtenu par Becker pour tous les types de comportements irrationnels, situés entre deux extrêmes : un comportement marqué par l'habitude et l'inertie, déterminé

¹⁷⁷ Stigler réitéra sa critique de l'article de 1962 dans son discours de décembre 1987 célébrant la fin de la présidence de l'AEA par Becker. « Si nous étions dans le cadre d'une audition pour un poste à la Cour suprême, je ne pourrais trouver qu'une imperfection dérisoire à une carrière d'une telle probité : il contempla un moment, et je précise qu'il ne fit que la contempler, la possibilité que les consommateurs puissent se comporter de manière non rationnelle » (cité dans Tilman, 2001, p. 129).

« If this were a hearing for a position on the Supreme Court, I could find only one trifling blemish on a career of high probity: he once contemplated, and I emphasize only contemplated, the possibility that consumers could behave non-rationally. I plead in extenuation of his youth at this time and the temptations one associates with a life in New York City ».

¹⁷⁸ « Your own enthusiasm is obviously very different. Be prepared to modify it when you learn that the people you are trying to appease are not opposed to rationality, -just to economic theory ».

¹⁷⁹ « The purpose of this paper is not to contribute still another defense of economic rationality. Rather it is to show how the important theorems of modern economics result from a general principle which not only includes rational behavior and survivor arguments as a special case, but also much of irrational behavior ».

principalement par les comportements passés, et un comportement impulsif, totalement erratique, déterminé par des probabilités. L'important était que « le changement d'opportunités résultant d'un changement dans les prix relatifs tend aussi à produire une réponse systématique, quelque soit la règle de décision », réponse compatible avec les enseignements de la théorie économique (Becker, 1962b, p. 4)¹⁸⁰. Becker élargissait sa démonstration à la demande de facteurs des entreprises et à l'offre de travail des ménages.

L'article de Becker suscita la réaction d'Israel Kirzner (1962) et de John Chant (1963). Tandis que Chant contestait un point relativement technique relatif à la typologie des comportements formulée par Becker, la réponse de Kirzner dévoilait un point de vue intéressant sur l'usage et le but de l'analyse économique. Pour Kirzner, l'argument de Becker n'était pas solide, car la détermination du prix sur un marché dépendait de la réalisation des plans individuels. Si le prix proposé était trop haut, l'offre serait supérieure à la demande et pour que le nouveaux prix proposé soit plus bas, les agents devaient impérativement considérer que leurs plans n'étaient pas réalisés au mieux, ce qui suppose une forme précise de rationalité, incompatible avec l'irrationalité considérée par Becker¹⁸¹. Kirzner s'inscrivait dans une conception de l'échange dans laquelle il n'y avait pas de commissaire priseur, et qui nécessitait que les vendeurs ou les acheteurs proposent leurs prix. Ainsi, la théorie de Becker montrait effectivement qu'une variété de comportements irrationnels pouvait mener à des comportements agrégés (chez les ménages, par exemple) compatibles avec une courbe de demande décroissante. Cependant, pour Kirzner, le but de la théorie des prix était plutôt de montrer *comment* les changements de prix se produisaient. Cela témoignait d'une autre conception de la théorie économique, influencée plus particulièrement par Ludwig von Mises, le directeur de thèse de Kirzner. Néanmoins, tout comme Stigler, Kirzner soutenait l'entreprise plus large d'étudier les comportements humains en partant du postulat de rationalité. Pour lui, le simple fait que certains agents puissent se comporter rationnellement justifiait une telle analyse.

Le texte de Becker s'inscrivait également dans un mouvement plus général de reconquête des économistes plus traditionnels. Parmi les critiques listées par Becker, figurait l'intransitivité des préférences. Cette idée posait problème, comme l'avait rappelé Jerome Rothenberg dans

¹⁸⁰ « *It has seldom been realized, however, that the change in opportunities resulting from a change in relative prices also tends to produce a systematic response, regardless the decision rule* ».

¹⁸¹ Kirzner mettait en avant « la manière systématique avec laquelle les plans sont révisés, conséquence de la déception tirée de plans antérieurs » (1962, p. 381).
« *the systematic way in which plan revisions are made as a consequence of the disappointment of earlier plans* ».

son livre sur l'économie du bien-être de 1961. Tullock (1964) constatait que malgré l'absence de preuves invalidant la transitivité des préférences – constat rappelé par Rothenberg lui-même – l'opinion générale vis-à-vis de ce postulat n'en était pas moins confuse, car les théoriciens du bien-être, malgré leur utilisation intensive de ce postulat, continuaient à douter de sa validité. Le sociologue Arnold Rose (1957), intéressé par les développements de la théorie du choix rationnel, avait étudié le phénomène d'irrationalité et fournit des preuves empiriques montrant que l'intransitivité des choix provenait souvent de problèmes dans la conduite de l'expérience¹⁸². Le but de Tullock fut donc de démontrer par l'absurde que dans beaucoup de cas, l'intransitivité apparente n'était pas logiquement avérée. Tout comme l'article de Becker, celui de Tullock n'était pas tourné vers une défense de la rationalité, mais vers le rejet de certaines critiques : sa preuve « ne concev[ait] pas la question particulière de la rationalité humaine, mais exclut un type particulier d'irrationalité » (Tullock, 1964, p. 406)¹⁸³. Buchanan s'était également expliqué sur sa propre conception de la science économique, et, de manière intéressante, exprimait ses affinités avec la théorie autrichienne. En 1964, Buchanan dédia son discours présidentiel de la *Southern Economic Association* à la question de savoir « Que devraient faire les économistes ? », dans lequel il explorait la définition de la science économique, son expansion comme ses limites¹⁸⁴. Poursuivant sur la lancée de *The Calculus of Consent*, Buchanan réaffirmait sa conception de la science économique comme théorie de l'échange, et non de l'allocation de ressources, telle qu'elle était personnifiée par la définition de Lionel Robbins de 1932 et qui caractérisait la théorie néoclassique standard enseignée par la majorité des professeurs à Chicago¹⁸⁵. Buchanan critiquait cette vision car elle avait transformée les problèmes économiques en problèmes techniques uniquement relatifs à l'allocation optimale des ressources rares. Cette situation se produisait dès que la fonction d'utilité était connue à l'avance. Buchanan voulait changer la manière dont les économistes approchaient les problèmes, éventuellement renommer la science, « catallaxie », marquant un retour à la primauté de l'échange¹⁸⁶. Le problème de Robinson Cruséo n'était

¹⁸² Tullock (1964) en mentionne deux. Tout d'abord l'expérience peut prendre du temps, et un choix intransitif pouvant résulter d'un changement d'avis du sujet pendant le déroulement de l'expérience. L'autre explication, la plus probable pour Rose, était que l'intransitivité provenait de domaines de choix pour lesquels le sujet était en réalité indifférent.

¹⁸³ « *Our proof does not involve the basic question of human rationality, but only bars one particular type of irrationality* ».

¹⁸⁴ « *What Should Economists Do ?* », discours présidentiel de la *Southern Economic Association*, publié dans le *Southern Economic Journal* (Buchanan, 1964).

¹⁸⁵ Notons que la référence explicite à Robbins (1932) dans les cours à Chicago fut amenée au travers des cours de Friedman.

¹⁸⁶ Buchanan admet volontiers qu'il ne fut pas le premier auteur à revendiquer l'importance de la catallaxie. Dans son article de 1964, il se réfère notamment à la revue de la littérature sur les différentes approches de la

pas économique mais technologique, jusqu'au moment où il dût s'associer à Vendredi au travers de l'échange. En tant que science de l'échange, la science économique pouvait s'intéresser au domaine de la politique, c'est-à-dire des organisations collectives, seulement si celles-ci n'impliquent pas de coercition.

Ces trois articles de Becker (1962b), Tullock (1964) et Buchanan (1964) constituaient trois avis sur la pertinence de l'utilisation de la théorie économique hors de ses frontières. Les articles de Becker et de Tullock étaient assez explicitement consacrés à une clarification de leur approche, et constituaient une réponse directe aux attaques contre l'application de l'analyse économique se fondant traditionnellement sur le postulat de rationalité des agents. Néanmoins, l'utilisation du postulat de rationalité des agents continuait d'éveiller le scepticisme des plus anciens. Donnant en quelque sorte raison à Stigler, Sidney Weintraub (1964) affirmait que malgré sa rigueur, il était improbable que la réponse de Becker parvienne à « convaincre ceux qui ne sont déjà plus convaincus » (p. 157)¹⁸⁷.

Néanmoins, au début des années 1960, il se manifestait également quelques signes de changement en provenance de chercheurs de la génération de Becker. Dans un article de 1963 publié dans l'*American Economic Review*, Becker était cité par Oliver Williamson (1963), qui voulait approfondir la représentation traditionnelle de la firme en y incluant des motivations non pécuniaires, autres que celles de la maximisation du profit, en les confrontant à l'influence de la concurrence sur le marché. Le point de départ ressemblait d'une certaine manière à celui de Becker lorsqu'il s'était intéressé à la discrimination. En guise de conclusion, Williamson soutenait l'approche de Becker, et appuyait ses critiques à l'égard des économistes réticents à l'analyse des motivations non pécuniaires (1963, p. 1055).

Conclusion du Chapitre III

Par certains aspects, les premières applications du modèle de l'agent rationnel au social contrastèrent avec ses applications au politique. En effet, au début des années 1960, les économistes étaient loin d'être persuadés de l'intérêt d'une telle approche. Becker représentait une nouvelle approche dans le champ *labor economics*, dont les fondements traditionnels s'appuyaient sur une critique du postulat de rationalité des agents au sein même de la théorie

science économique par Kirzner (1960), et affirme s'inscrire dans la lignée de l'archevêque Whately et de l'école de Dublin, de H. D. Macleod, ou encore d'Arthur Latham Perry. La notion de catallaxie est également présente dans le livre de Ludwig von Mises, *Human Action: A Treatise on Economics* (1949). Ce faisant, Buchanan manifeste certaines affinités avec l'école Autrichienne.

¹⁸⁷ « [...] *this is unlikely to convince the already unconvinced despite his efforts at rigor* ».

économique. En général, les critiques réaffirmaient une vision particulière de la division des tâches entre les disciplines concernant l'étude des comportements sociaux : lorsque l'économiste s'intéressait aux comportements considérés hors de son domaine d'étude traditionnel (à savoir la production et la distribution des richesses monétaires), il se devait de prendre en compte l'influence des structures sociales sur les comportements individuels, qui ne pouvaient résulter d'un simple choix rationnel sous contrainte budgétaire. Comme l'affirma plus tard Becker, « les économistes n'arrivaient pas à reconnaître que les hommes et les femmes n'achètent pas seulement des pommes et des voitures, mais ont également des enfants dont ils s'occupent et qu'ils éduquent [...] » (1995, p. xv)¹⁸⁸. Ces économistes traditionnels se faisaient ainsi l'écho du manuel de Samuelson, *Economics* selon lequel « beaucoup d'économistes [...] sépareraient la science économique de la sociologie sur la base d'une distinction entre comportements rationnels et irrationnels » (1948, p. 90)¹⁸⁹.

Le contexte historique ne favorisa pas l'émergence d'une analyse économique de la discrimination. Malgré le fait que la discrimination fut très tôt reconnue comme un problème aux dimensions économiques, la société resta focalisée sur la déségrégation et les problèmes de droits civiques jusqu'au milieu des années 1960. En 1964, seulement 15 % des noirs américains allaient dans des écoles mixtes. Les sénateurs refusèrent en 1956 de voter le *Civil Rights Bill* de Eisenhower et bien qu'il fut finalement voté en 1957, le Sénat réussit à en amender les principaux articles, le vidant de sa substance. Par conséquent, ni l'opinion publique, ni le pouvoir politique ne sembla s'intéresser à la discrimination sur le marché.

Néanmoins, au début des années 1960, Becker avait posé les jalons de son succès futur. Il avait changé de cadre de travail, et, malgré l'échec apparent de sa théorie de la fécondité, il s'était attelé dès la fin des années 1950 à un sujet beaucoup plus prometteur, le capital humain. Son intérêt pour l'étude des retours sur investissements dans l'éducation découlait directement de son analyse de la discrimination et des sources de différences dans les revenus des agents¹⁹⁰. Nous allons voir qu'à partir du milieu des années 1960, le contexte entourant la

¹⁸⁸ « Economists failed to recognize that men and women not only buy apples and cars, but they also have children, rear and educate them, marry and divorce [...] »

¹⁸⁹ « [...] many economists would [...] separate economics from sociology upon the basis of rational and irrational behavior ».

¹⁹⁰ Becker avait conseillé un autre étudiant de Lewis, Tack Lee, de travailler sur les retours sur investissements dans l'éducation. Depuis Columbia, Becker suivait les avancées de Lee par l'intermédiaire de Lewis. Becker s'était lui-même lancé dans l'évaluation des retours de l'éducation et dès le milieu d'année 1958 fondé lui aussi sur les données de Zeman. De son côté, Lee ne satisfaisait pas les attentes de Lewis, qui finalement perdit espoir dans son étudiant et le réorienta vers un autre sujet (Lewis à Becker, 1 août 1957, HGLP, boîte 10, dossier « Becker, Gary » ; Lewis à Becker, 16 octobre, 1957, HGLP, boîte 10, dossier « Becker, Gary »). Lewis demanda à Becker de lui envoyer un manuscrit, qui constitua donc une première ébauche de sa théorie du capital humain.

production scientifique de Becker devint beaucoup plus favorable à la diffusion de ses idées au sein de la profession des économistes et que la théorie du capital humain joua un rôle-clé. En effet, les événements qui ébranlèrent les États-Unis à cette période contribuèrent à changer l'orientation des économistes sur les relations traditionnelles entre la science économique et la sociologie.

Chapitre IV. La préoccupation pour la notion de pauvreté stimula le développement des analyses économiques du social

Les années 1960 furent marquées par la montée d'un fort mouvement de contestation sociale. Au début du « *movement* », le mécontentement était focalisé sur la défense des droits civiques des noirs¹⁹¹. L'agitation sociale s'accéléra progressivement à partir de 1965-1966, avec notamment la montée en puissance de la contestation des étudiants, lesquels, issus du *baby boom*, investirent massivement les campus universitaires et s'attaquèrent la mentalité qui les régissait, perçue comme archaïque¹⁹². Avec l'arrivée massive de soldats américains au Vietnam, les manifestations étudiantes illustrèrent la résurgence du paradoxe moral souligné à la fin de la Seconde Guerre mondiale par Myrdal¹⁹³. Les revendications de la fin des années 1960 avaient pour but de « ramener la guerre à la maison ». Les manifestants s'opposaient à une Amérique de la Guerre Froide, au complexe militaro-industriel orienté contre un communisme qui ne leur paraissait pas dangereux, et aux valeurs des années 1950 concernant la place des femmes dans la société, la sexualité, le racisme envers les minorités (Mexicains, noirs, Juifs, Indiens). À partir du milieu des années 1960, ces manifestations s'accompagnèrent d'émeutes meurtrières, symptômes d'un malaise social contrastant avec la prospérité d'après-guerre.

¹⁹¹ Les manifestations étaient principalement le fait de plusieurs associations non violentes la *National Association for the Advancement of Colored People*, la *Southern Christian Leadership Conference* à laquelle appartenait Martin Luther King, et le *Student Nonviolent Coordinating Committee*. Après 1966, certains mouvements minoritaires critiquèrent l'attitude non violente pour radicaliser la contestation (voir *infra*).

¹⁹² Selon Anderson (1995, pp. 95-96), le nombre d'étudiants inscrit dans l'enseignement supérieur passa de trois millions en 1960 à dix millions en 1970.

¹⁹³ Le contingent américain au Vietnam passa de 17 000 hommes en 1965, à 550 000 à la fin de 1968 (Bernstein & Milza, 1996, pp. 260-262).

Dans ce chapitre, nous montrons que ce mécontentement social fut la manifestation d'une crise plus profonde de la société américaine. Durant les années 1960, la société prit peu à peu conscience que la pauvreté était au cœur de ses dysfonctionnements. Nous montrons que cette préoccupation pour la pauvreté joua un rôle clé dans le développement des analyses économiques du social. La notion de pauvreté était une notion économique, mais elle avait des ramifications sociales touchant des problèmes liés à la santé, au crime ou la discrimination. Elle puisait ses origines dans la pauvreté culturelle et le manque d'opportunités économiques. En conséquence, une frange de la population américaine était privée des bénéfices de la croissance économique. La pauvreté constitua donc un sujet qui brouilla les frontières entre ce que l'on considérait comme relevant de l'« économique » et du « social ». En conséquence, la place des économistes dans la prise de décisions politiques en matière sociale fut transformée, favorisant l'élargissement des frontières de la discipline.

Dans la section IV.1, nous analysons les circonstances politiques à l'origine de la mise au premier plan du problème de la pauvreté et ses conséquences sur le rôle des économistes, lesquels furent placés dans une position d'interlocuteurs privilégiés de la politique sociale. Dans la section IV.2, nous montrons que durant la seconde moitié des années 1960, les préoccupations des économistes s'élargirent aux sujets sociaux pressants, en lien direct avec la notion de pauvreté.

IV.1. La Guerre contre la pauvreté et la définition du « social »

Dans cette section nous montrons que la résurgence de l'intérêt social pour la pauvreté fut fortement stimulée par l'action de l'État, notamment au travers du programme *Great Society* de l'administration Johnson, qui déclara la « Guerre contre la pauvreté ». Les pouvoirs publics reliaient la pauvreté à de nombreux problèmes sociaux, comme la santé, l'éducation, ou le crime. Notre étude de la construction d'indicateurs sociaux montre que cette préoccupation pour la pauvreté façonna une définition du « social » en lien direct avec ces problèmes. La présence des économistes à divers échelons de la mise en œuvre de cette politique fut renforcée par le contexte de rationalisation de l'intervention publique, qui donnait une place particulière à la logique économique dans la décision publique.

IV.1.1. Les origines du regain d'intérêt pour la pauvreté

Au début des années 1960, la pauvreté n'était pas un problème clairement identifié dans le milieu de la recherche pas plus qu'il n'était au cœur des préoccupations sociales, centrées sur la lutte pour les droits civiques. Certains économistes, comme Schultz (1950), s'étaient intéressés à la notion de pauvreté chez les agriculteurs. Galbraith avait lui aussi pointé du doigt le phénomène dans *The Affluent Society* (1958). Sous l'administration Eisenhower, la pauvreté émergea lentement comme un problème social d'importance, notamment dans le discours démocrate. Cependant, les républicains continuèrent de se focaliser sur la prospérité économique. Ainsi, la pauvreté n'était pas un thème dominant les débats scientifiques ou politiques (Brauer, 1982 ; Jardini, 1996). Comme l'affirme Huret sur le contexte de guerre froide, « les évocations de la misère sur le sol américain et les interrogations autour de la distribution des revenus demeur[ai]ent suspectes » (2008, p. 22)¹⁹⁴. Ainsi, au début des années 1960, les mouvements des droits civiques étaient assimilés à un statut socioéconomique spécifique à la population noire : aucun indice suggérait que l'opinion publique s'inquiétait de la pauvreté (Jardini, 1996, p. 307 ; voir aussi Haveman, 1987). D'après Adam Yarmolinsky (1969), la bibliographie compilée par Robert Lampman sur le sujet au début des années 1960 ne dépassait pas deux pages (cité par Jardini, 1996, p. 307).

L'accent porté sur le problème de la pauvreté au début du mandat de Johnson en 1964 est généralement considéré comme une décision politique des conseillers du président. Plusieurs raisons expliquent ce soudain regain d'intérêt. Certains, tels Daniel Patrick Moynihan (1969) qui fut l'un des acteurs du programme en tant que *Assistant Secretary of Labor for Policy Planning and Research*, mirent en avant le rôle des sociologues et de leur tradition de réformes et de *social engineering* dans la définition du *Community Action Program*¹⁹⁵. D'autres, tels Frances Piven et Richard Cloward (1971), avancèrent l'idée que la « *Great Society* » se développa en raison de calculs politiques qui avançaient la nécessité de capter l'électorat noir.

Nous nous intéresserons ici plus particulièrement au point de vue développé par Carl M. Brauer (1982) qui met l'accent sur le rôle des économistes du *Council of Economic Advisers* dans le développement de l'intérêt pour la pauvreté. Pour lui, ce thème fut choisi par

¹⁹⁴ Lors de sa campagne présidentielle de 1960, Nixon avait déclaré que la mise en exergue de la pauvreté était un moyen d'attiser les revendications communistes.

¹⁹⁵ Un des objectifs de son livre de 1969, *Maximum Feasible Misunderstanding* était de mettre en garde contre le mauvais usage de la théorie des sciences sociales par les politiques, qui était à l'origine de l'échec de la « *Great Society* ».

l'équipe des conseillers du président Kennedy en vue de la campagne présidentielle de 1964. Parmi eux, se trouvaient deux économistes de l'université du Wisconsin, Walter Heller, président du *Council of Economic Advisers*, et Robert Lampman. En 1963, Heller demanda à Lampman de se charger de la rédaction d'un programme anti-pauvreté pouvant être inclus comme axe stratégique fort de la future campagne de Kennedy de 1964.

La mort de Kennedy en novembre 1963 marqua une nouvelle étape dans la lutte contre la pauvreté. Ce fut notamment l'occasion pour Johnson, grand admirateur de Roosevelt, de développer ses aspirations réformatrices¹⁹⁶. Tout comme les conseillers économiques de Kennedy, il avait été déçu par la timidité réformatrice de Kennedy, lequel ne s'était réellement engagé que sur la politique de *tax cut*¹⁹⁷. Johnson profita du contexte pour asseoir sa campagne sur un fort programme centré autour d'un problème peu médiatisé, la pauvreté. Il saisit l'occasion de poursuivre l'idéal réformiste de Kennedy en faisant voter les *Civil Right Acts* de 1964, un point sur lequel Kennedy s'était engagé, tout en marquant l'époque de sa propre empreinte en se focalisant sur la pauvreté. Il déclara lors de son message sur l'état de l'Union en janvier 1964 la « Guerre contre la pauvreté ». Clé de voûte de son programme « *Great Society* », cette lutte était largement stimulée par ses conseillers économiques, qui avaient le vent en poupe depuis le succès des « *tax cut* » qui avait permis de faire chuter le chômage de 7 % à 4 % de la population active (Bernstein, 2004, pp. 51-54). Lampman fut un des architectes de ces réformes dont la principale cible était les pauvres et leurs enfants.

L'*Economic Opportunity Act* de 1964 joua un rôle décisif dans la guerre contre la pauvreté et institua l'*Office of Economic Opportunity* qui fut initialement doté de 1,5 milliards de dollars pour superviser un grand nombre de programmes sociaux¹⁹⁸. Parmi ceux-ci, le *Community Action Program* devait conduire la lutte contre la pauvreté de manière décentralisée, en instaurant à l'échelle locale des *Community Action agencies*, agences financées directement par l'État fédéral (Bacqué, 2006). En 1965, 300 communautés (communes ou quartiers défavorisés) faisaient parti du *Community Action Program*.

¹⁹⁶ Peu après la mort de Kennedy, Johnson aurait avoué à Heller qu'il avait toujours trouvé Kennedy trop frileux dans ses aspirations réformatrices (Brauer, 1982)

¹⁹⁷ La politique de *tax cut* visait à mener l'économie américaine à son taux de croissance potentiel, en ciblant le taux de chômage autour de 4 %. Ce concept avait été introduit par les conseillers économiques de Kennedy. Ils pensaient notamment que les stabilisateurs automatiques conduisaient la croissance à un taux inférieur à son potentiel. La politique de *tax cut* permettait de libérer l'investissement du « frein fiscal », et d'amener l'économie vers le plein emploi des capacités de production (voir Tobin, 1974).

¹⁹⁸ Parmi ceux-ci : les *Jobs Corps*, les *Neighborhood Youth Corps*, le *Work Study*, le programme *Adult Basic Education* et enfin le *Work Experience*, dont nous verrons les liens avec le capital humain *infra* ; mais également le programme VISTA, le *Voluntary Assistance for Needy Children*, l'*Assistance for Migrant Agricultural Employees*, et le *Loans to Rural Families*.

Malgré ce recentrage fort sur un problème intérieur peu médiatisé, les liens entre la Guerre contre la pauvreté et les préoccupations de guerre froide n'en étaient pas moins importants. Le contexte international des années 1960 était marqué par les mouvements de décolonisation, créant ainsi de nombreux territoires caractérisés par un nationalisme anti-impérialiste et sensibles à certaines revendications communistes. Pour les dirigeants américains, les maux de société comme la pauvreté, le racisme, ou la maladie étaient un terreau idéal pour le développement d'une idéologie communiste populaire dans des régions telles que l'Afrique, l'Asie du Sud, et l'Amérique latine (Jardini, 1996).

Les dirigeants firent ainsi progressivement l'analogie entre les maux sociétaux et le risque d'instabilité dans ces régions avec les dangers potentiels pouvant peser sur la société américaine. Aux États-Unis, l'instabilité se manifestait notamment par les émeutes raciales violentes, dont la couverture médiatique accentuait la menace. Pour Yarmolinsky, la Guerre contre la pauvreté était « un de nos outils les plus efficaces dans la guerre contre le communisme. La démocratie ne peut grandir dans l'ombre du désespoir et de la privation, ni chez nous, ni ailleurs. Notre stature internationale sera considérablement améliorée si nous devenons le premier pays à entrer dans la course contre la pauvreté » (Yarmolinsky à Hays Redmond, 25 Mai 1964, cité par Jardini, 1996, p. 310)¹⁹⁹.

L'accent sur la pauvreté fut un moyen synthétique de répondre à la contestation sociale grandissante à partir du milieu des années 1960. Les revendications mettaient les dirigeants face à une contradiction entre le contexte de prospérité économique et la détresse sociale émergente. Comme le faisait remarquer Walter Heller dans une audition concernant l'*Economic Opportunity Act* de 1964 : « clairement, nous ne pouvons pas nous fier au progrès général de l'économie – ou aux seuls programmes de création d'emplois – pour éradiquer la pauvreté en Amérique » (cité par Gallaway, 1965, p. 121)²⁰⁰. Le rapport du *Council of Economic Advisers* de 1964 allait constituer la première étape importante dans l'établissement des problèmes sociaux auxquels la Guerre contre la pauvreté tenterait de répondre.

Les économistes du *Council of Economic Advisers* identifièrent trois dysfonctionnements majeurs du système (Jardini, 1996). Le premier était lié à une conception de la pauvreté comme héritage culturel. Cette vision soulignait ses modes de transmission intergénérationnelle via le manque d'éducation. Ainsi, une culture adéquate stimulée par une

¹⁹⁹ « *It is one of our most effective tools in the war against Communism. Democracy can grow neither at home nor abroad in the shadows of hopelessness and deprivation. Our international stature will be immeasurably enhanced if we succeed in becoming the first great nation to enter the anti-poverty race* ».

²⁰⁰ « *Clearly, we cannot rely on the general progress of the economy-or on job creating programs alone-to erase poverty in America* ».

bonne éducation servirait de fondement à la lutte contre la pauvreté. Le deuxième dysfonctionnement, intimement lié au premier, provenait du système social, qui, au travers de structures défailtantes (par exemple, l'existence de pratiques discriminatoires), empêchait les minorités d'accéder au système de valeurs américain²⁰¹. Le troisième dysfonctionnement touchait le système économique. Au-delà du ralentissement de la croissance économique sur la période et du maintien du taux de chômage autour de 5 % de la population active, Heller était persuadé qu'une partie de la population était exclue des fruits de la croissance. Ces individus devaient être aidés par un programme permettant de maintenir leurs revenus. Dans sa déclaration, Heller fixait le seuil de pauvreté à 3 000 \$ par an, se fondant sur les études que Lampman avait produites durant la campagne présidentielle (Brauer, 1982, p. 104). Heller remarquait que le nombre d'individus en dessous du seuil avait beaucoup diminué de l'après-guerre à 1956, mais que cette diminution s'était ralentie pour stagner depuis 1956. Ce résultat était condensé dans le terme « *backwash thesis* » (*ibid.*).

Le rapport du *Council of Economic Advisers* de 1964 tentait d'identifier l'« ennemi » de cette guerre, c'est-à-dire les différentes facettes de la pauvreté, telles que le manque d'éducation, la maladie, la délinquance et le crime. Ces maux engendraient des coûts importants, que la société subissait de deux manières. Tout d'abord, la pauvreté bridait les opportunités qui s'offraient aux individus. De plus, elle engendrait de lourdes dépenses de réparations des maux qu'elle occasionnait.

Le rapport ne disait rien sur l'expertise potentielle des économistes au regard des questions sociales, mais il démontrait néanmoins que le problème de la pauvreté brouillait les frontières traditionnelles entre l'économique et le social. La pauvreté était un sujet qui rejoignait une variété de problèmes tels que les différentiels de revenus, la discrimination, l'éducation et le crime. Le rapport témoignait de l'intérêt des membres du *Council of Economic Advisers* pour les problèmes sociaux ainsi que certaines notions économiques nouvellement développées, comme le capital humain (voir *infra*, section IV.2).

De plus, la place des économistes (ou tout du moins de la logique économique) dans le conseil des politiques sociales fut renforcé par la décision du 25 août 1965 d'instituer le *Program Planning and Budgeting System* (PPBS) comme pierre angulaire de la planification des budgets des administrations publiques²⁰². Le programme « *Great Society* » avait comme

²⁰¹ Notons que le problème est similaire à celui posé par Myrdal en 1944 (voir partie I, *supra*).

²⁰² De manière intéressante pour notre périodisation, le système fut représentatif de l'esprit de l'action politique de la période considérée ici, car il fut abandonné en 1973 pour diverses raisons, notamment car il court-circuitait la hiérarchie militaire au département de la défense.

objectif la nécessité de conduire des politiques publiques efficaces. De ce point de vue, le PPBS fut considéré comme l'outil de cette rationalisation. Tout au long des années 1960, cette exigence de rationalisation des dépenses se renforça à mesure que le coût de guerre du Vietnam augmentait, mobilisant des ressources qui auraient pu être allouées à la Guerre contre la pauvreté.

Le PPBS était la traduction institutionnelle de la recherche conduite à RAND sur les problèmes d'analyse opérationnelle dans les années 1950. Alain Enthoven et Charles Hitch, économistes à RAND, avaient précédemment instauré ce système au département de la défense, sous la direction du secrétaire Robert S. McNamara, ancien président de la *Ford Motor Company* (le principal pourvoyeur de fonds de RAND). Ce système était associé à la *Policy Analysis*, également issue de RAND et qui se développa durant la période dans les cursus universitaires par Schelling à la *Kennedy School of Government* (Harvard), William Niskanen à Berkeley, ou Enthoven à Stanford (Amadae, 2003, pp. 74-75).

Avec le PPBS, les budgets n'étaient donc plus alloués en fonction du type de ressources utilisées, comme, par exemple, le personnel ou l'équipement. Les budgets des administrations s'établissaient à partir d'objectifs précis (Olson, 1969a). L'analyse coût-bénéfice était au cœur de la logique, car les administrations devaient désormais prendre des décisions en fonction de leurs coûts en ressources ainsi que leurs bénéfices, mais également en fonction d'une évaluation des décisions alternatives. Ainsi, le système introduisait une évaluation des performances de l'action des administrations en les focalisant sur l'atteinte de leurs objectifs. Le PPBS avait donc pour but fondamental d'apporter une forme de rationalisation des politiques publiques afin d'éviter tout gaspillage des ressources.

L'introduction du PPBS fut l'une des nombreuses illustrations du développement du critère d'efficacité dans la gestion des administrations. En 1965, le *Bureau of the Budget* créa une unité spéciale pour appliquer les analyses *cost benefit* et *cost-effectiveness* à un vaste champ de programmes gouvernementaux (Maas 1966). *L'Office of Management and Budget*, qui succéda au *Bureau of the Budget* à partir de 1970 poursuivit la diffusion de cette logique économique (Nelson 1987).

IV.1.2. Un exemple de rationalisation : le Social Report de 1969 et la définition du « social »

Fondé sur les travaux de Lampman, le rapport du *Council of Economic Advisers* de 1964 avait fixé le seuil de pauvreté à 3 000 \$ par an. Cet indicateur n'était pas assez précis, notamment

dans l'évaluation des différentes facettes de la pauvreté. Définie comme l'incapacité à satisfaire des besoins minima, la pauvreté posait le problème de leur définition ainsi que de la définition du « potentiel humain » tel qu'il était mentionné dans le rapport du *Council of Economic Advisers* de 1964. Guidés par une croyance rappelant le credo myrdalien (voir *supra*), les promoteurs de ce programme pensaient qu'une politique sociale adaptée permettrait de gagner la guerre contre la pauvreté par la réalisation de l'égalité des opportunités. Mais sans système de statistiques sociales, les aspirations du programme *Great Society* relatives à l'efficacité des politiques publiques seraient difficiles à satisfaire. Ainsi, en 1966, Johnson appela à la création d'un système d'indicateurs sociaux, lesquels fourniraient un ensemble d'objectifs chiffrés de politiques sociales, ainsi que les critères permettant d'en évaluer l'efficacité. Les indicateurs sociaux devaient ainsi réaliser l'idéal de rationalisation des dépenses promis par l'instauration du système PPBS dans les administrations publiques.

John Gardner, le secrétaire général du *Department of Health Education and Welfare*, nomma William Gorham et Daniel Bell pour regrouper un panel de 41 chercheurs en sciences sociales afin de rédiger le premier rapport social de l'histoire des États-Unis. Daniel Bell était un sociologue reconnu, auteur du célèbre *The End of Ideology*, et éditeur de la revue *The Public Interest*, laquelle permettait de faire interagir de nombreux économistes et autres chercheurs en sciences sociales. Très impliqué dans les problèmes interdisciplinaires depuis sa thèse de 1964 – et engagé dans le camp démocrate – Olson fut nommé *Deputy Assistant Secretary for Social Indicators* et codirigea avec Bell le panel de chercheurs. Enthousiasmés par le projet, Gardner et Gorham quittèrent pourtant le département avant que le rapport ne soit publié, laissant leurs places respectives à Wilbur Cohen et Alice Rivlin²⁰³. Rivlin était économiste de formation, et avait précédemment travaillé avec Gorham dans le cadre du *Department of Health Education and Welfare* sur la possibilité d'instaurer un revenu minimum, sous la forme d'un impôt négatif (Huret, 2004, p. 125).

Le *Social Report* devait donc définir précisément le « social », lui donner un contenu précis et mesurable, et établir quels étaient les besoins minimaux de l'Amérique des années 1960. Prolongeant le rapport du *Council of Economic Advisers* de 1964, le « social » fut alors défini en relation directe avec les problèmes auxquels faisaient face les États-Unis et qui découlaient de la notion de pauvreté. Sept domaines le composaient, constituant donc sept chapitres distincts : la santé et la maladie ; la mobilité sociale (et notamment la discrimination) ; l'environnement physique ; la pauvreté et la distribution des revenus ; le crime, l'ordre

²⁰³ Gardner quitta le *Department of Health, Education, and Welfare* en signe de protestation face à la guerre du Vietnam, qui, à la fin du mandat de Johnson, passait devant le volet social du programme *Great Society*.

public et la sécurité ; l'éducation, la science et l'art ; et, enfin, la participation à la vie de la cité.

Pour Olson, certains problèmes, tels que le déclin de la famille ne faisaient pas partie du « social ». Cette opinion s'opposait à celle de Moynihan, auteur d'un rapport controversé, *The Negro Family* (1965). Moynihan critiquait certains points de la Guerre contre la pauvreté, notamment la promotion de l'égalité des opportunités (entre blancs et noirs) au travers de programmes de formation au travail. Ces mesures étaient largement insuffisantes car l'instabilité de la famille noire était la cause des problèmes liés à la pauvreté, tels que le crime, l'échec scolaire et le chômage. Les hommes noirs étaient exclus du système économique : ils peinaient donc à s'affirmer dans le cadre familial, ce qui alimentait un cercle vicieux d'instabilité des couples (illustré par le nombre élevé de familles composées de mères célibataires). Pour Moynihan, la lutte contre la pauvreté devait se focaliser sur l'assistance directe aux familles noires et promouvoir leur stabilité. Néanmoins, le rapport fut très critiqué, notamment par les économistes de Washington qui étaient opposés à un système d'aides centré sur une seule catégorie d'individus²⁰⁴.

Certains chercheurs du *Social Report Panel* avaient demandé à ce que le problème de la famille figure dans la liste du rapport social. Se faisant la voix de la tendance générale chez les chercheurs du panel, Olson avait répondu, en parfait accord avec sa perspective d'économiste, que la famille demeurait un problème impliquant un faible nombre de membres, et que par conséquent, on pouvait le considérer comme un problème individuel et non social²⁰⁵.

Dans son mémorandum du 21 novembre 1967, Bell voyait dans la création du rapport social le corollaire du rapport économique du *Council of Economic Advisers*. Le mémorandum était lui-même construit autour d'une distinction entre l'économique et le social. Bell voulait aller au-delà des limites des indicateurs économiques tels que le PIB. Le *Social Report* et sa partie sur les indicateurs sociaux étaient l'occasion d'élargir le rôle des sciences sociales dans la prise de décision politique. Bell reconnaissait que le cadre théorique de la sociologie était trop limité pour une telle entreprise, mais cela ne pouvaient être un frein à l'engagement des chercheurs. Le *Council of Economic Advisers* ainsi que l'*Economic Report* n'étaient pas nés

²⁰⁴ Le discours de Johnson à Howard University du 4 juin 1965, intitulé « To Fullfill These Rights » en référence au *President's Report* de 1946, se focalisa également sur l'importance de la famille noire. Malgré cette apparente convergence avec le rapport de Moynihan, ce dernier fut très controversé.

²⁰⁵ « Several people told me that they think there should not be a great deal on the Family (unless it be the Negro Family) in the Social Report, apparently because a family difficulty typically is more a personal or small group rather than a social problem » (Olson à Eleanor Sheldon, 11 mars 1968, MOP, Boîte 71, dossier « Bell »).

d'une avancée particulière du savoir en science économique, mais de la même volonté politique d'embrasser certaines valeurs telles que l'intervention pour le maintien du plein emploi. Bell, quant à lui, embrassait les valeurs de l'égalité des opportunités, et arguait que le rapport permettrait d'identifier les barrières au développement du « potentiel humain ».

Les indicateurs sociaux seraient la clé de voûte du rapport, car ils lui donneraient une originalité forte. Olson fut chargé de leur développement. Sa formation économique lui inspirait un avis différent concernant les objectifs du rapport, et plus particulièrement des indicateurs sociaux. Olson critiquait l'approche de Bell avec les mêmes arguments employés par les économistes à l'encontre de la sociologie. Pour Olson, comme pour Rivlin, le terme de « potentiel humain » ne faisait pas référence à une définition ou à des concepts précis²⁰⁶. C'était une critique qui avait d'autant plus de sens pour Olson qu'il consacra beaucoup d'énergie à construire des indicateurs sociaux dotés de définitions conceptuelles fortes. Olson pensait que le rapport devait servir un but précis : l'allocation optimale des ressources publiques.

Comme Bell, Olson était cependant persuadé que les indicateurs économiques étaient insuffisants et que la tâche de construire des indicateurs sociaux serait une entreprise ardue. Les indicateurs économiques ne prenaient pas en compte un certain nombre de coûts sociaux, notamment les externalités négatives telles que la pollution. Le produit national augmentait lorsqu'une usine polluait, et continuait d'augmenter lorsque des résidents proches de l'usine repeignaient leur façade dégradée. L'existence du *Social Report* reposait dans la présence d'externalités, justifiant le recours à l'analyse des biens publics. Olson voulait d'ailleurs introduire le rapport par une référence aux émeutes qui ébranlaient les États-Unis depuis le milieu des années 1960, espérant montrer comment la société était jugée malade, tandis que les indicateurs économiques n'étaient pas (encore) au rouge.

Les indicateurs sociaux élargissaient le domaine de la théorie du bien-être ; ils permettaient à l'économiste d'obtenir des informations sur la Pareto-optimalité d'une décision dans le domaine du « social ». En effet, les indicateurs étaient compris comme étant une mesure « directe du bien-être », dont les variations, toutes choses égales par ailleurs, devaient indiquer si les individus sont mieux lotis ou non (U.S. Department of Health, Education, and Welfare, 1969, p. 91)²⁰⁷. Ces indicateurs devaient être une mesure des coûts et bénéfices de politiques publiques alternatives, et s'intégreraient parfaitement dans la logique du PPBS.

²⁰⁶ Olson à Bell, 8 septembre, 1968, MOP, Boîte 71, dossier « Bell ».

²⁰⁷ « *It is in all cases a direct measure of welfare and is subject to the interpretation that, if it changes in the 'right' direction, while other things remain equal, things have gotten better, or people are 'better off'.* ».

Idéalement, les indicateurs sociaux devaient mesurer le changement des conditions sociales stimulé par des changements de politiques publiques (Olson, 1969a, p. 93).

La démarche était avant tout statistique. L'idée était de construire un indice qui permette de concentrer plus d'informations que les indices traditionnels. Concernant la discrimination, par exemple, Olson isolait quatre types d'indicateurs censés rendre compte du problème : le statut socioéconomique du groupe d'appartenance ; le niveau de discrimination économique (mesuré de manière résiduelle) ; le degré de « désavantage », c'est-à-dire la différence entre les revenus d'un noir et d'un blanc lorsqu'il n'y a pas de discrimination économique, qui mesure le poids de l'héritage culturel sur l'avancement des individus ; enfin, le degré de ségrégation. Olson concluait qu'en moyenne, un homme noir disposait d'un salaire de 2 500 \$ inférieur à celui d'un homme blanc car ses qualifications étaient limitées du fait de son appartenance à une catégorie sociale et culturelle précise. Par ailleurs, ce même individu perdait encore 1 200 \$ par rapport aux blancs en raison de discrimination économique²⁰⁸.

Tout au long de l'année 1968, malgré quelques avancées, les indicateurs sociaux, peinaient à se développer de manière satisfaisante. La situation d'Olson était particulièrement difficile au *Department of Health, Education, and Welfare*. Olson manquait de moyens, surtout si l'on comparait l'ambition du rapport avec celles d'autres commissions comme la *Kerner Commission* de 1967 (voir *infra*), laquelle employait 200 chercheurs à temps plein. Il s'était plusieurs fois plaint à Gorham puis à Rivlin, mais se heurta à un refus d'embaucher du personnel supplémentaire²⁰⁹. Olson se lamentait d'avoir lui-même « le rang le plus bas de tous les *Deputy Assistant Secretary* du département » (*ibid.*). Il ne bénéficia pas non plus de l'arrivée de Wilbur Cohen, lequel était beaucoup moins enthousiaste que Gorham, son prédécesseur. Cohen était plus conservateur et s'était auparavant montré assez peu favorable à certains projets de développements de l'assurance sociale tels qu'un revenu minimum ou des allocations familiales (Huret, 2008, p. 168). Comme Olson l'affirmait dans un entretien avec Swedberg (1990a), le rapport fut achevé dans la plus grande hâte et fut par conséquent bâclé. Olson avait pour limite le dernier jour de la présidence de Johnson, car il savait que la nouvelle administration Nixon changerait les équipes. Ainsi, le travail de Bell, Olson, Gorham et Rivlin ne fut pas tant le premier rapport social de l'histoire des États-Unis qu'un mode d'emploi jetant les fondements conceptuels d'un futur rapport. Alors que, durant toute la

²⁰⁸ Mémorandum d'Olson pour le discours du président sur l'état de l'union, 5 Janvier, 1968, MOP, Boîte 71, dossier « Gorham, W. R. ».

²⁰⁹ Olson à Rivlin, 25 juin 1968, MOP, Boîte 90, dossier « R ».

période de rédaction, les principaux acteurs du rapport l'intitulaient « *The Social Report* », le titre final du rapport fut changé en « *Toward a Social Report* ».

La promptitude pour finaliser le rapport apparaît dans le résultat final. À de nombreuses reprises, le rapport identifiait les limites du travail accompli : bien que le rapport fût parsemé de statistiques, il avait échoué à fournir un jeu complet d'indicateurs permettant de formuler clairement un jugement de valeur sur l'état de la société. Le nombre de tels indicateurs était, en effet, très restreint²¹⁰. Comme en témoignent les comptes rendus des versions quasi définitives du rapport, l'ambition d'Olson n'avait pas été complètement réalisée. John Corson se plaignait des concepts utilisés, jugés trop vagues, tandis que William Carey (du *Bureau of Budget*), pensait que les bases conceptuelles n'étaient pas suffisamment solides pour permettre de développer de futurs rapports²¹¹. Tous deux critiquaient la faiblesse des résultats obtenus.

Le manque de rigueur de certaines notions avait également été remarqué par Karl Taeuber, qui écrivit un compte rendu pour RAND. Bien que les indicateurs aient été développés par Olson dans un souci de rigueur, Taeuber avait trouvé l'entreprise contre productive : « les efforts du rapport de retenir une définition étroite et spécifique d'un indicateur social mène ici à un verbiage sociologique caricatural »²¹². Comme Carey, il critiquait le manque d'innovation. Il considérait que certains chapitres n'étaient rien de plus que des résumés de la pensée scientifique en vigueur dans un domaine. Enfin, le caractère succinct du rapport conduisait à faire des raccourcis, notamment en véhiculant l'idée que les indicateurs économiques étaient exempts de tout reproche ou que certains sujets tels que le juste équilibre entre liberté et égalité des opportunités suscitaient un large consensus (*ibid.*).

Malgré ces difficultés, la visibilité des travaux d'Olson sur les indicateurs sociaux fut très forte notamment auprès des acteurs politiques. Un dossier entier des archives d'Olson est consacré aux nombreuses lettres adressées à Olson, en provenance de villes ou de certains États et réclamant des conseils sur la mise en place d'un tel système. Certains pays européens manifestèrent un grand intérêt dans le projet. Enfin, l'OCDE fut également en contact avec Olson sur ce sujet. De plus, malgré le changement d'administration et d'équipe suivant l'arrivée de Nixon au pouvoir en 1969, la construction d'indicateurs sociaux fut poursuivie

²¹⁰ Un des rares indicateurs sociaux est ce qu'Olson appelle « *life expectancy free of bed disabilities* », qui déduit à l'espérance de vie le nombre de jours d'hospitalisation. Pour Olson, cet indice est un réel indicateur social car une augmentation de celui-ci se traduit par une amélioration des conditions de vies.

²¹¹ Corson à Olson, 20 décembre 1968, MOP, Boîte 1, dossier « C » ; Carey à Olson, 18 décembre 1968, MOP, Boîte 1, dossier « C ».

²¹² « The Report's effort to retain a narrow and specific definition of a social indicator here leads to some distorted sociological verbiage » (Taeuber à Olson, 2 juin 1970, MOP, Boîte 2, dossier « T »).

par Raymond Bauer, psychologue de Harvard, qui avait, avant Olson, travaillé à une ébauche conceptuelle de la démarche dans son livre de 1966²¹³.

Le *Social Report* fut une nouvelle entreprise interdisciplinaire intégrant les apports des sciences sociales (principalement empiriques) sur les problèmes nationaux. Mais la perspective d'ensemble différençait le rapport des études précédentes qui avaient vu collaborer des économistes et d'autres chercheurs en sciences sociales. L'instauration du PPBS avait insufflé un vent de rationalisation des politiques sociales, qui avait placé les économistes en amont de la réflexion. Comme le précisa Seymour Martin Lipset dans la préface de l'ouvrage collectif *Politics and the Social Sciences* (1969), la crise sociale et la volonté d'y répondre de manière efficiente avaient suscité une nouvelle division des tâches entre les sciences sociales, laquelle faisait de la science économique un cadre de référence pour guider les politiques sociales²¹⁴.

IV.1.3. Le Social Report et la division des tâches entre l'économie et les autres sciences sociales

Pour Bell, ainsi que pour d'autres, le rapport social était le pendant du rapport économique du *Council of Economic Advisers*. En 1967, cette conception se transforma en proposition politique, lorsque le sénateur Walter Mondale proposa au Congrès un projet intitulé le *Full Opportunity and Social Accounting Act*. Mondale appelait à la production d'un rapport annuel ainsi qu'à la création d'un *Council of Social Advisers* à l'image du *Council of Economic Advisers*. La constitution d'un *Council of Social Advisers* était appuyée par de nombreux chercheurs en sciences sociales, lesquels enviaient la position privilégiée des économistes face au président. La crise sociale des années 1960 était l'occasion de réaffirmer leur expertise. Le projet de Mondale avait suscité le vif intérêt du monde scientifique comme du monde politique, à en juger par le nombre d'auditions qui avaient suivi l'introduction du

²¹³ À la différence d'Olson, Bauer était désormais responsable directement devant le président.

²¹⁴ « Mais l'acceptation croissante de l'économie politique chez les politologues ne peut pas seulement ni principalement être expliquée comme la suite d'un développement intellectuel. Les problèmes de politique publique auxquels notre discipline doit faire face ont changé. La pauvreté, la race, et les problèmes de gestion urbaine sont devenus les problèmes domestiques dominants aujourd'hui. Cela implique des efforts pour décider comment allouer les ressources de manière optimale pour atteindre certains objectifs acceptés au sein du système. Le politologue se tourne désormais vers la science clé de la politique -la science économique- pour trouver un modèle de recherche » (Lipset, 1969, p. xv).

« *But the growing acceptance of political economy among political scientists cannot be explained solely or primarily as a response to an intellectual development. The policy problems faced by the discipline have changed. Poverty, Race, and the problems of urban government have taken over as the dominant domestic issues of the day. This involves efforts to decide how to allocate resources in an optimum way to attain certain agreed upon objectives within the system. Thus, the political scientist now turns to the key policy science-economics- to find a model of inquiry* ».

projet au Congrès²¹⁵. Cette idée fut explorée sous la direction de Rivlin, qui prévoyait l'après *Report* et se demandait quel rôle devraient jouer les chercheurs en sciences sociales dans le gouvernement. Dans son mémorandum du 10 septembre 1968, Rivlin relayait les diverses propositions d'institution d'un *Council of Social Advisers* ou d'extension du *Council of Economic Advisers* au social, incluant des non-économistes.

Olson s'opposait à la constitution d'un *Council of Social Advisers* différent du *Council of Economic Advisers*. Pour lui, comme pour Gorham, les économistes avaient leur mot à dire dans le conseil aux politiques sociales. Le terme « social » s'opposait au terme « individuel » et non au terme « économique »²¹⁶. Olson considérait que le « social » devait s'analyser sous l'angle de la théorie du « choix public », mettant au centre les notions de choix collectifs, de biens publics et d'externalités, comme il l'avait fait dans son livre de 1965 consacré à l'analyse des groupes sociaux. Plus particulièrement, la pauvreté était une notion aux frontières des sciences sociales : c'était un problème social que les sociologues devaient légitimement étudier, mais elle était également un problème économique, car « si la pauvreté n'est pas un problème économique, alors rien ne l'est »²¹⁷. Olson posait alors la question suivante : « les conseils sur les problèmes posés par la pauvreté devraient-ils venir d'un *Council of Economic Advisers* ou d'un *Council of Social Advisers* ? »²¹⁸. Pour lui, ces frontières disciplinaires résultaient d'une évolution historique et institutionnelle de la science, dans la mesure où il pensait que fondamentalement, il « n'existe pas et ne peut pas exister de distinction non arbitraire entre les problèmes économiques et les problèmes sociaux »²¹⁹.

Cette idée rejoignait l'avis de Marschak qui, pensait également impossible de distinguer clairement ce qui relève de l'économique ou du social²²⁰. Pour Olson, ce n'était pas l'avis isolé de quelques économistes intéressés par l'application de l'analyse économique hors de ses frontières traditionnelles. Il pensait que l'idée, soutenue par Bell, d'opposer l'économique et le social en créant un *Council of Social Advisers*, risquait de vexer bon nombre d'économistes, dont les habitudes de pensée étaient étrangères à ce type de distinction²²¹.

²¹⁵ Olson, 10 Sept 1968, MOP, Boîte 90, dossier « R ».

²¹⁶ Olson à Bell, 15 août 1968, MOP, Boîte 89, dossier « E ».

²¹⁷ Mémorandum d'Olson, 10 septembre 1968, MOP, Boîte 89, dossier « E ». Cette phrase apparaît également dans l'article d'Olson, « Economics, Sociology and the Best of All Possible Worlds », *The Public Interest*, vol. XII, 1968, p. 97.

²¹⁸ « *Should advice about the problems of poverty come from a Council of Economic Advisers or a Council of Social Advisers?* » (*ibid.*, p. 3).

²¹⁹ « *In short, there is not and cannot be any non-arbitrary distinction between economic and social problems* » (*ibid.*, p. 3).

²²⁰ Marschak à George Katona, 16 Juillet 1965, JMA, Boîte 194, dossier « Woytinsky ». Pour plus de détails sur le contexte de cette correspondance, voir notre section sur le capital humain, *infra*.

²²¹ Olson à Bell, 8 septembre 1968, MOP, boîte 71, dossier « Bell ».

Dans son article de 1968, Olson nommait d'ailleurs onze économistes qui selon lui avaient effectués d'importantes contributions à la littérature en sciences politiques ou en sociologie, parmi lesquels Arrow et Buchanan²²².

Rejoignant Olson sur ce point, Gorham répondit en 1969 à Mondale que l'idée de créer un *Council of Social Advisers* se fondait sur l'idée fautive qu'il existait une différence entre l'économique et le social, et que ces champs d'analyses différents étaient investis par des chercheurs d'horizons différents²²³. Finalement, la proposition de Mondale ne fut pas votée, renforçant l'argument d'Olson et la place des économistes dans la détermination des objectifs sociaux et la conduite des politiques pour y parvenir.

En participant à la rédaction du rapport social, Olson s'était forgé une idée des différences et possibles complémentarités entre l'approche économique et l'approche sociologique. Par exemple, dans le cadre de la rédaction de la partie consacrée à la participation politique, chacun avait tenté d'orienter le débat autour du problème qu'il jugeait fondamental, et qui était inspiré par son approche²²⁴. Par exemple, Verba et Gross voulaient que le sujet même occupe une place plus importante ; Reder et Mushkin voulaient mettre l'accent sur le thème des libertés individuelles ; les sociologues parsoniens voulaient se centrer autour de l'aliénation et de la structure sociale. Enfin Gorham et Olson voulaient centrer le chapitre autour des relations entre l'individu et le groupe, et notamment sur l'analyse de la bureaucratie²²⁵.

Olson consacra ainsi un article en 1968 aux différences et complémentarités entre l'approche sociologique et l'approche économique. Il y développa l'idée que le cœur de la différence entre les deux disciplines n'était pas leur objet d'étude, mais leur méthode. Les économistes de l'ancienne génération n'avaient pas encore compris le caractère très général de l'applicabilité de la science économique, qui se définissait comme « une théorie du

²²² Olson cite aussi Black, Boulding, Downs, Harsanyi, Albert Hirshman, Lindblom, Rottenberg, Schelling et Tullock. Notons qu'Olson ne citait pas explicitement Becker, qui faisait probablement partie des « autres, tout aussi importants, [qui] pourraient être nommés » (Olson, 1968, p. 98).

²²³ Il est peut être nécessaire d'apporter une clarification : au travers de l'histoire d'Olson et du *Department of Health, Education, and Welfare*, il semble que l'idée souvent sous jacente selon laquelle l'application de la science économique à des domaines hors de ses frontières traditionnelles serait le travail exclusif d'économistes néolibéraux, centrés autour de l'université de Chicago, et dont la conception principale serait de considérer que tout aspect de société doit avoir une valeur marchande, soit erronée. Il semblerait que les motivations soient beaucoup plus larges que celles-ci et que l'utilisation de l'économie au « social » ait motivé des partisans de l'intervention gouvernementale et du *social engineering*.

²²⁴ Cet exemple montre bien que ce qui relève du politique dans les années 1950 relève également du « social » dans les années 1960 : ces domaines ne sont donc pas figés, mais dépendent bel et bien des préoccupations contingentes à une époque.

²²⁵ Olson à Bell, 5 avril 1968, MOP, Boîte 71, dossier « Bell ». Rappelons que Verba était le coauteur, avec Gabriel Almond, de *The Civic Culture* (1963), et montrait comment la culture et l'éducation permettaient la stabilité de la démocratie américaine.

comportement rationnel » (Olson, 1968, p. 99). Bien que se référant aux membres de la *Public Choice Society*, Olson faisait écho à la conception que Becker développait également à la fin des années 1960 dans son cours de théorie des prix à Columbia (voir Becker, 1971a, pp. 1-7). Olson plaçait l'approche économique et sociologique aux deux extrémités d'un continuum, avec au milieu les sciences politiques, inspirées à la fois de l'approche parsonnienne (par exemple certains acteurs de la révolution behaviorale comme Verba) et de l'approche économique (Olson, 1968 ; voir aussi Barry, 1970). Parsons était donc encore considéré comme le représentant de l'approche sociologique américaine. Il centrait sa théorie sur l'importance de la socialisation et de la transmission des valeurs. Pour Olson, la théorie parsonnienne n'était pas une « théorie au sens où ce mot est utilisé dans d'autres disciplines », mais plutôt « un style de pensée » riche et varié (1968, p. 103)²²⁶. Aucune animosité n'apparaissait pourtant dans l'idée d'opposer la sociologie parsonnienne à la science économique. Néanmoins, Olson soulignait simplement leur caractère irréconciliable.

L'opposition de méthode entre les deux disciplines produisait une opposition de leurs prescriptions. L'expérience d'Olson dans la constitution d'indicateurs sociaux l'avait conduit à explorer l'idée, déjà présente dans son article de 1963, selon laquelle la croissance économique véhiculait des forces déstabilisatrices²²⁷. Pour Olson, l'idéal économique et l'idéal sociologique s'opposaient, car le second correspondait à une société dans laquelle l'intégration de ses membres était maximale, tandis que le premier concernait l'allocation optimale des ressources. Or l'allocation optimale des ressources impliquait une constance réallocation des facteurs, une instabilité sociale nuisant à l'idéal sociologique focalisé sur l'intégration.

Downs, tout comme Gorham, avaient exprimé leurs accord profond avec la vision d'Olson. C'était également l'avis d'un collègue d'Olson au *Department of Health, Education, and Welfare*, David Riesman, qui s'était attaqué à l'idée défendue par certains économistes, ainsi que les sociologues de tendance parsonnienne, que la croissance devait désormais s'arrêter. Pour lui, il fallait donc pondérer les avis des sociologues, car ils étaient en moyenne moins « brillants » que les économistes²²⁸.

²²⁶ « *Indeed, it is not a theory in the sense in which that word is used in some other disciplines. It is rather an uncommonly rich and varied style of thought [...]* ».

²²⁷ Mancur Olson (1963), « Rapid Growth as a Destabilizing Force », *Journal of Economic History*, vol. 23, n° 4, pp. 529-552.

²²⁸ « Il y a un biais élitiste dans la sociologie, aussi bien radicale que conservatrice, et dans le postulat que « les masses » ne devraient pas désirer plus, même lorsque dans les faits, c'est le cas » (Riesman à Olson, 2 janvier, 1969, MOP, Boîte 89, dossier « R »).

Il est difficile de savoir si Olson s'était mal exprimé, ou si l'article de 1968 était une attaque déguisée contre la sociologie. De nombreuses réactions mettaient en avant son biais économique. Dans le regard de beaucoup de sociologues, la caractérisation de la théorie sociologique par Olson était trop imprécise. Bien qu'importante, l'analyse des valeurs n'était pas aussi centrale²²⁹. De plus, Olson pensait que le problème principal de la sociologie, était de maximiser l'intégration, soit minimiser l'aliénation des membres d'une société. Duncan, qui avait travaillé avec Olson sur les aspects relatifs à la discrimination et à la ségrégation du *Report*, pensait que tous les problèmes ne se réduisaient pas à un problème de maximisation et que c'était « pour cela que nous ne pouvons pas laisser tout cela [les problèmes sociaux] aux économistes »²³⁰. En particulier, l'approche économique était incapable de donner une réponse à la question de choisir différents buts particuliers de la société. Rivlin, avait également critiquée l'idée que le *Report* existait uniquement en raison de la présence d'externalités. L'existence du rapport provenait précisément du constat que tout n'était pas économique²³¹. La défense de l'approche économique véhicula chez certains correspondants l'idée qu'Olson défendait une vision du « tout économique », ce qui obligea Olson à se justifier maintes fois. Néanmoins, dans une lettre du 4 janvier 1968 à Paul Halmos, sociologue à Cardiff, Olson avouait son désaccord total avec les parsoniens²³².

Un projet de recherche non titré, que les archives d'Olson à l'université du Maryland datent de la fin des années 1960, nous aide à comprendre cette opposition²³³. Olson affichait le désir de fonder les réformes politiques sur une démarche scientifique. Il considérait que la puissance de l'approche économique, par rapport à d'autres approches, provenait précisément de sa capacité à formuler des recommandations chiffrées. Certaines notions étaient, à ce titre, fondamentales. Pour Olson, les problèmes sociaux étaient réductibles à des problèmes d'externalités ou de biens collectifs. Par conséquent, la politique publique se résumait à un ensemble de décisions agissant sur les incitations individuelles (par exemple une politique de taxation optimale en cas de pollution). L'aspect quantifiable était assuré par la notion, elle

« *There is an elitist bias in radical as well as conservative sociology and in the assumption that « the masses » shouldn't want more even when, in fact, they do* ».

²²⁹ Eckaert à Olson, 20 octobre 1967 MOP, boîte 89, dossiers « E » ; Massell à Olson, 7 décembre 1967, MOP, boîte 89, dossier « M »).

²³⁰ « *The notion you express that all problems should be put in terms of optimization and that Marshall et al. have perfected the theory we need is precisely the reason why we cannot leave the whole game to the economists* » (Duncan à Olson, 25 juillet 1969, MOP, Boîte 1, dossier « D »).

²³¹ Rivlin à Olson, 9 mai 1969, MOP, Boîte 89, dossier « R ».

²³² Olson à Halmos, 4 janvier 1968, MOP, Boîte 89, dossier « H ».

²³³ Ce projet s'inscrit dans la lignée des travaux et des projets sur la notion de « qualité de vie » sur lesquels Olson travailla immédiatement après sa participation au rapport social (MOP, Boîte 83). Le paragraphe qui suit, exposant la vision d'Olson et sa critique du structuro-fonctionnalisme, est tiré de la lecture de ce projet.

aussi proprement économique, de coût d'opportunité. Les indicateurs sociaux étaient alors pensés par Olson comme un outil permettant la mesure d'un coût d'opportunité social, évaluant l'impact d'une décisions politiques sur le bien être de la société. Le principal reproche qu'Olson formulait à l'encontre de la sociologie structuro-fonctionnaliste provenait de son incapacité à formuler des recommandations chiffrées. Il reprochait aux « structuro-fonctionnalistes ordinaires » de ne pas disposer de notion équivalente à celle de coût d'opportunité²³⁴. Ceux-ci s'intéressaient à la fonction opérée par les structures sociales, une problématique bien peu utile au regard d'Olson lorsqu'il s'agissait de formuler des recommandations de politique publique²³⁵.

Bien qu'il était alors intéressé à l'analyse économique appliquée hors de ses frontières traditionnelles, Stigler critiqua violemment la construction d'indicateurs sociaux par Olson²³⁶. Celui-ci avait présenté son projet en 1969 dans *The Public Interest* en y rappelant que les indicateurs sociaux provenaient de la présence d'externalités non comptabilisées par les comptes nationaux. Tandis que certains sociologues et économistes écrivirent à Olson pour le féliciter du projet, Stigler s'en prit violemment à lui au travers d'une lettre qu'il envoya aux éditeurs du *Public Interest*. Pour Stigler, le travail d'Olson était fondé sur une « théorie économique erronée »²³⁷. Dans un premier temps, Olson ne pensa pas qu'il faille répondre aux critiques de Stigler, car bien que ce dernier fût un des économistes les plus importants de la profession, il avait des idées parfois « originales » et un goût prononcé pour la controverse (*ibid.*). Néanmoins, en se fondant sur sa propre expérience du milieu des économistes, Olson décida de répondre, car la vision de Stigler était beaucoup plus répandue qu'il ne l'avait cru en premier lieu. Sa réponse prit plusieurs formes. Son argumentaire fut développé dans un projet de recherche soumis aux *Resources for the Future* intitulé « The Organization of

²³⁴ « L'argument implicite est plutôt que les [problèmes sociaux] ne peuvent pas être abordés de manière intelligente sans faire l'usage implicite ou explicite du concept de coût d'opportunité, et, par conséquent, ne peuvent être correctement analysés dans les termes d'au moins la plupart des paradigmes structuro-fonctionnalistes » (*ibid.*, p. 20).

« The principal point is rather that they [the social issues] cannot be assessed intelligently without either explicit or implicit use of the concept of opportunity cost, and therefore cannot be properly understood in terms of at least most structural-functional paradigms ».

²³⁵ Olson pensait qu'un structuro-fonctionnaliste analysant les superstitions d'une tribu pourrait conclure que la fonction de ces superstitions est d'augmenter la solidarité de ses membres. Cependant, la question importante, pour Olson, est plutôt de savoir quel coût ces superstitions font peser à la société tribale.

« Yes, superstition may be functional in a tribe, because it increases tribal solidarity, or whatever. But what is the cost of this superstition in terms of the erroneous understandings of cause-and-effects relationships that it creates ? » (*ibid.*, p. 20).

²³⁶ Stigler travaillait alors avec Victor Fuchs (du NBER) sur des problématiques liées au droit. De plus, il était un des principaux soutiens de Becker, dont il lu et commenta presque tous les travaux depuis 1957. Il fut également un soutien financier important de Becker, au travers de son accès aux fonds de la *Charles Walgreen Foundation*.

²³⁷ Olson à Bell et Kristol, 2 janvier 1971, MOP, Boîte 2, dossier « B ».

Information and Analysis Relating to the Quality of Life », daté du 4 septembre 1970, ainsi que dans une lettre à Stigler datée du 6 janvier 1971²³⁸.

La critique de Stigler à Olson était fondée sur le théorème de Coase (1960), car dans le cadre de comptes nationaux, peu importe que le pollueur paie les dépenses de ravalement d'un individu dont la façade était salie par la fumée d'usine ou que cette dépense soit supportée par la victime²³⁹. Par exemple, si la dépense était supportée par l'usine, elle serait comptabilisée comme un intrant parmi d'autres. Il insistait sur le fait que le PIB était une mesure non biaisée des externalités et des choix de société²⁴⁰. La réponse d'Olson (1970) soulignait que théoriquement, il était important de savoir qui était le payeur des réparations liées aux dommages infligés par la pollution. En effet, dans le cas où les externalités étaient internalisées, les niveaux de production en seraient modifiés. Dans le cas où les dépenses totales de réparation effectuées par les riverains étaient supérieures aux profits du pollueur, toute internalisation des externalités mènerait l'entreprise à faire faillite. Ces réparations ne pouvaient donc pas être considérées systématiquement comme un intrant ordinaire.

Une entreprise payant une taxe destinée à cette réparation ne produirait pas autant qu'une firme ne la payant pas, du fait de l'incitation à réduire sa production, ce qui, en retour, réduirait les dépenses de réparation (*ibid.*). Olson soulignait également que le PIB sous-estimait les dommages psychiques : après que les riverains aient payé les réparations, ils doivent toujours supporter la fumée qu'ils continuent d'inhaler²⁴¹.

²³⁸ Olson à Stigler, 6 janvier 1971, GSP, Boîte 11, dossier « Olson ». Le projet de recherche est joint à une lettre d'Olson à Joseph Fisher (alors président du *Resources for the Future*) du 4 septembre 1970 (MOP, Boîte 1, dossier « F »).

²³⁹ De son aveu même, Stigler avait été fasciné par la réponse de Coase (1960) au problème des externalités, que ce dernier avait dû défendre bec et ongles devant les principaux membres du département d'économie de Chicago, notamment Friedman (Stigler, 1988).

²⁴⁰ Pour Olson, le contentieux entre les deux hommes se situait autour de la phrase suivante : « la limite la plus remarquable des statistiques du produit national est qu'elles ne mesurent pas correctement les coûts et bénéfices « externes » qui ne sont pas intégralement incorporés dans les prix de marchés. Elles négligent ou expriment de manière erronée les coûts que ces actions font peser à la société, telles que l'émission de pollution, laquelle n'apparaît pas dans les dépenses de la firme ou de l'individu qui en est responsable. De manière similaire, elles négligent ou établissent de manière erronée la plupart du bénéfice social provenant des activités, telles que la recherche fondamentale, ne rapportant pas à leur pourvoyeur de fonds des profits proportionnels aux gains dont bénéficie la société » (Olson, 1969a, p. 8, cité dans une lettre d'Olson à Stigler du 6 janvier 1971, GSP, Boîte 11, dossier « Olson »).

« *The most notable limitation of the national income statistics is that they do not properly measure those "external" costs and benefits that are not fully reflected in market prices. They neglect or misstate the costs to society of those actions, such as the generation of pollution that does not show up in the expenses of the offending firm or individual. They similarly neglect or misstate much of the benefit to society of those undertakings, such as basic scientific research, that do not bring the sponsor's profits proportional to society's gain* ».

²⁴¹ Olson à Bell et Kristol, 2 janvier 1971, MOP, Boîte 2, dossier « B ».

Le débat ne mobilisait pas d'arguments nouveaux. Néanmoins, il opposait deux visions de l'application des outils de la science économique au social. La vision de Stigler, défendait le marché et le système des prix comme l'indicateur privilégié des phénomènes sociaux, rendant inutile la création d'indicateurs sociaux. L'expression des comportements sociaux des agents passait nécessairement par les interactions marchandes. Cette vision rappelait celle de Becker, dont les liens avec Stigler se resserraient à l'époque. La vision d'Olson était différente. Dès sa thèse, qui appliquait la notion de passager clandestin à l'analyse des groupes sociaux et politiques, il avait considéré les externalités comme un frein majeur à l'allocation optimale des ressources par le marché. La présence d'externalités permettait aux économistes d'investir les problèmes sociaux, lesquels surgissaient nécessairement des interactions entre les individus, et les externalités que ces membres faisaient subir aux autres. L'action publique devait donc concevoir un système d'incitation afin d'agir sur les comportements individuels et la fourniture de biens publics. Par conséquent, ce débat montre bien que l'utilisation de la science économique hors de ses frontières traditionnelles ne fut pas le travail exclusif d'économistes ultra-libéraux, centrés autour de l'université de Chicago, et dont la conception principale serait de considérer que tout aspect de société a une valeur marchande.

Au travers de l'action des membres du *Council of Economic Advisers* ainsi que de la construction des indicateurs sociaux par Olson, la Guerre contre la pauvreté construisit une conception du « social » encadrant l'intervention publique. Ce fut l'occasion pour les économistes de revendiquer une expertise aussi importante que celle des sociologues. Se distinguant des sociologues par leur méthode, et non par leur champ d'analyse, l'apport spécifique des économistes fut suscité à propos d'un grand nombre de sujets en rapport avec les politiques sociales des années 1960.

IV.2. Le développement des théories économiques du « social » et la crise des années 1960

Comme nous l'avons vu ci-dessus, la pauvreté constitua un sujet interdisciplinaire qui brouilla les frontières traditionnelles entre la science économique et la sociologie. Dans cette section nous montrons qu'à partir du début des années 1960, se développèrent des théories économiques concernant les diverses composantes du « social », tel qu'il fut défini par les politiques publiques : l'éducation, la santé, le crime et l'ordre public. Par ailleurs, le champ de

la discrimination, jusqu'ici négligé, fut redécouvert par les économistes à la fin des années 1960. Nous analysons les interactions théoriques entre ces domaines et montrons que leur développement fut favorisé par certaines institutions comme le NBER.

IV.2.1. Le développement du capital humain : un cheval de Troie dans l'analyse économique du social

Les rapports du *Council of Economic Advisers* de 1964 et 1965 mettaient l'éducation des individus au centre de l'action contre la pauvreté. La théorie du capital humain apparaissait en filigrane dans ces rapports qui considéraient les individus comme la ressource la plus précieuse des USA.

Pour le *Council of Economic Advisers*, la faiblesse des salaires tenait à une faible productivité, pouvant cacher des problèmes de santé, un manque d'éducation, ou un handicap. L'éducation était insérée dans un tissu complexe de relations avec d'autres facteurs de pauvreté. La discrimination et la pauvreté des investissements dans l'éducation bridaient la productivité future et les revenus des individus. Par conséquent, « [S]i les enfants de familles pauvres peuvent être dotés de compétence et de motivation, ils ne deviendront pas des adultes pauvres » (CEA, 1964, p. 75)²⁴². Le rapport de 1965 estimait à 320 milliards de dollars les pertes potentielles liées à la discrimination au travail et dans l'éducation.

L'éducation des pauvres devait être adaptée à leurs besoins spécifiques. Le rapport de 1965 soulignait l'importance du retour sur investissement dans l'éducation, tant « les preuves des effets de l'éducation sur la pauvreté augment[aient] » (CEA, 1965, p. 157)²⁴³. Les auteurs rappelaient que les augmentations des quantités de travail et de capital n'expliquaient que la moitié de la croissance du produit. D'un point de vue macroéconomique, le capital humain permettait d'expliquer entre un quart et la moitié du résidu (*ibid.*). L'éducation avait également des externalités positives sur la société : le marché était donc incapable de mesurer correctement les bénéfices de l'investissement dans l'éducation. Un investissement public était donc nécessaire pour corriger ces limites. Le président lança donc un vaste programme dépassant le seul champ du système éducatif. Il promit 1 milliard de dollars de dépenses pour le système primaire et secondaire afin de favoriser l'éducation des pauvres et leur garantir de meilleures opportunités. La moitié des ressources étaient dédiées aux enfants de familles ayant moins de 2 000 dollars par an. Parmi les autres réformes proposées par le président,

²⁴² « *If children of poor families can be given skills and motivation, they will not become poor adults* ».

²⁴³ « *Evidence of the effects of education on productivity is mounting* ».

figuraient le *Neighbourhood Youth Corps Work Training Program*, qui devait aider les jeunes sans emploi à accumuler de l'expérience au travail, dans des emplois d'État ou des associations à but non lucratif. Enfin, le *Work Study Program* devait favoriser l'accès aux universités en proposant un emploi à temps partiel afin de financer la scolarité universitaire.

Burton A. Weisbrod, était le membre du *Council of Economic Advisers* (de 1963 à 1968) le plus familiarisé avec la théorie du capital humain et l'analyse économique de l'éducation. Il participa à la première conférence sur le capital humain, qui eut lieu au *Carnegie Endowment Center* à New York, les 1^{er} et 2 décembre en 1961, soutenue par une bourse de la *Carnegie Corporation*. Cette conférence attira des participants d'horizons économiques variés, dont Rashi Fein, également membre du *Council*, Victor Fuchs (alors *Program Associate* à la *Ford Foundation*), Evsey Domar, Selma Mushkin, Larry Sjaastad, Solow, Stigler, Becker (le secrétaire de la conférence) et Mincer²⁴⁴.

De manière intéressante, les liens que tissait le rapport du *Council of Economic Advisers* entre éducation, pauvreté et discrimination avaient suivi un cheminement similaire à celui des travaux fondateurs de Schultz et Becker sur le sujet. Schultz s'était intéressé dans les années 1950 à la pauvreté dans l'agriculture, ce qui l'avait mené à étudier le capital humain comme moyen de modernisation de l'agriculture (Teixeira, 2005). Becker faisait partie d'un projet d'analyse des différences de revenus entre blancs et noirs, supervisé par Lewis, et avait déjà avancé l'argument du capital humain comme sources de différences de productivité dans sa thèse de 1955²⁴⁵.

Tout comme les analyses antérieures du social, la théorie du capital humain rencontra initialement un certain scepticisme. Une nouvelle fois, les critiques se focalisèrent sur l'idée que l'éducation n'était pas un domaine de choix individuel comme les autres, mais que la demande d'éducation était motivée par la pression sociale et d'autres considérations sociales (Teixeira, 2005). D'autres critiquaient l'idée que l'être humain soit assimilable à un bien

²⁴⁴ Becker, y présenta le modèle sur lequel *Human Capital* (1964) fut fondé. Weisbrod y présenta une analyse des bénéfices et coûts de l'éducation, critiquant la littérature existante qui se focalisait trop sur les effets externes et les bénéfices hors marché de l'éducation. Le papier de Weisbrod avait été en partie financé par le *Cooperative Research Program* de l'*Office of Education* rattachée au *Department of Health, Education, and Welfare*. Mushkin présenta un article sur l'investissement dans la santé compris comme un investissement en capital humain, dont les versions préliminaires avaient été commentées par Weisbrod, mais également par Rivlin. Mincer présenta une analyse de la formation au travail et Stigler aborda les liens entre capital humain et la théorie de l'information. Enfin, Sjaastad présenta ses recherches sur la composante migratoire du phénomène (Teixeira, 2007). Solow et Domar assistèrent à conférence car le capital humain offrait un approfondissement des problèmes soulevés par théorie de la croissance.

²⁴⁵ Lorsque Becker analysait l'échange entre les groupes *W* et *N*, il considérait que *W* exportait du travail qualifié et du capital, mais que le travail qualifié pouvait s'interpréter comme du capital « investi dans les humains » (Becker, 1971b, p. 28n). Le groupe *N*, quant à lui, n'exportait que du travail (voir chapitre III, *supra*).

capital. Cette approche suggérait l'assimilation de l'être humain à un bien de consommation durable, rappelant l'analogie faite par Becker entre les voitures et les enfants lors de la conférence sur la fertilité en 1960. S'en prenant à l'argument du « *as if* », Harry G. Schaffer (1961) affirmait que le postulat de rationalité ne pouvait s'appliquer, car les individus ne pouvaient évaluer les différentes alternatives d'éducation et leur retour potentiel. De plus, il semblait pratiquement impossible d'isoler la composante éducationnelle d'autres facteurs influant sur la productivité. D'une certaine manière, la mesure des retours sur investissement dans l'éducation se heurtait au même type de problème que la mesure de la discrimination.

Le même type de réserve fut émit en 1965 par George Katona qui, avec Marschak, était membre du comité chargé de l'attribution du prix W. S. Woytinsky²⁴⁶. L'ouvrage de Becker (1964), *Human Capital*, avait été considéré (notamment par Marschak), comme le candidat le plus prometteur²⁴⁷. Pour Marschak, en plus d'être un livre d'« une haute qualité scientifique », ses résultats étaient « d'une importance directe pour les politiques d'éducation nationale »²⁴⁸. Le livre fut finalement récompensé en 1965.

Par conséquent, malgré les critiques de la notion de capital humain, la théorie se développa dans un contexte favorable à la notion d'égalité des chances. Schaffer (1961) faisait remarquer que le capital humain avait séduit les « *liberals* », les progressistes tels que Walter Heller du *Council of Economic Advisers*, qui voulaient s'en servir pour rationaliser les aides fédérales à l'éducation. *Human Capital* fut d'ailleurs accueilli par un Solow beaucoup moins sceptique que lors de sa première entrevue avec Becker en 1956. Malgré certaines limites, Solow (1965, p. 553) pensait qu'« un bon esprit » comme celui de Becker permettait de clarifier un problème aussi complexe. Enfin, l'OCDE s'était intéressé assez tôt à l'analyse de l'éducation, et avait organisée une conférence en octobre 1961, pour ensuite poursuivre l'analyse des bénéfices de l'éducation dans les pays européens (Papadopoulos, 2004).

Durant la décennie 1960, l'engouement pour le capital humain permit à Becker de se forger un réseau lui permettant de développer son approche et lui assurant une résistance plus forte aux critiques. Deux institutions jouèrent un rôle clé dans la montée en puissance de Becker : le *Labor Workshop* à Columbia et le *Labor Research Program* au NBER. Créé en

²⁴⁶ Katona critiquait l'incomplétude de l'analyse de Becker. La rationalité des comportements, notamment dans la capacité des agents à anticiper leurs retours sur investissement dans l'éducation, limitait la portée de l'analyse. (Katona au comité, 12 mai 1965, JMA, boîte 194, dossier « Woytinsky »).

²⁴⁷ Le livre de 1964 présentait un approfondissement du modèle publié en 1962, ainsi qu'une partie empirique destinée à en tester les prédictions.

²⁴⁸ « *Gary Becker's results have obvious implications for estimating the effect of education upon national productivity. This is clearly of direct importance for domestic educational policies and will affect the research on development policies in other countries* » (Marschak au comité de sélection, 14 avril 1965, JMA, Boîte 194, dossier « Woytinsky »).

collaboration avec Mincer, le *Labor Workshop* reproduisait le cadre interactif des *workshops* de Chicago, comme celui de Lewis en économie du travail ou de Friedman sur la monnaie²⁴⁹. L'institution permit un échange d'idées permanent entre Becker, Mincer et leurs étudiants à tel point que Becker ne se souvient plus si certaines idées provenaient de lui ou de Mincer (Teixeira, 2007)²⁵⁰. Le NBER joua aussi un rôle clé. Dès 1966, Mincer devint le directeur du *Labor Research Program* au NBER. Cette forte connexion avec le *Bureau* permit à Becker de fournir le support financier nécessaire à ses étudiants les plus prometteurs, en leur trouvant notamment des emplois d'assistants de recherche. Parmi les premiers étudiants dans ce cas, Barry Chiswick développa le modèle du capital humain dans le cadre de sa thèse soutenue en 1967²⁵¹.

Le cadre institutionnel formé par les liens entre le NBER et Columbia permit à Becker d'appliquer cette approche à de nombreux domaines du comportement humain. L'étude du capital humain avait mené Becker à étudier l'allocation du temps des agents à certaines activités, notamment à la formation, qui pouvait se traduire par un abandon momentané de revenus (Becker, 1965). D'autres membres du groupe de recherche basé entre Columbia et le NBER avaient également travaillé sur des formes particulières de l'allocation du temps, notamment Mincer, et deux étudiants, J. Owen et E. Dean [note : Dean soutint sa thèse en 1963, intitulée *An Economic Analysis of African Response to Price* et Owen soutint sa thèse en 1964, intitulée *Supply of Labor and the Demand for Recreation*. Becker avoua l'influence de ces recherches sur la sienne (Becker, 1965, p. 493).]. L'article de 1965, « A Theory of the Allocation of Time » généralisa le propos. Le modèle transformait la fonction de consommation des ménages en une fonction de production qui combinait à la fois des biens marchands et du temps afin que de produire des biens et services leur délivrant de l'utilité. [note : Le ménage maximise une fonction d'utilité $U = U(Z_1 \dots Z_m)$. Ici, Z désigne les biens et services produits par le ménage, qui, pour ce faire, combine des biens et services marchands et du temps selon la technologie : $Z_i = f(x_i, T)$ avec x_i désignant les biens et services marchands et T le temps.] Ainsi, les changements de prix, et notamment du prix du temps ou de l'intensité de son usage dans différentes activités, permettaient de décrire une très large palette de comportements dans le cadre de la maximisation sous contraintes.

²⁴⁹ Pour plus d'informations sur l'organisation des *workshops* à Chicago, voir le document de travail de Ross Emmett, « Sharpening the Tools : The Workshop System and the Chicago School's Success » (2007).

²⁵⁰ Si, aujourd'hui, la pratique des *workshops* est courante dans les facultés américaines, Chicago et Columbia furent parmi les rares institutions à proposer une telle collaboration entre professeurs et étudiants au début des années 1960.

²⁵¹ Barry Chiswick, *Human Capital and Regional Inequality*, University of Chicago, 1967.

L'usage conjoint des théories du capital humain et de l'allocation du temps servirent de fondement aux thèses des étudiants de Becker et Mincer, qui élargirent l'utilisation de ce cadre d'analyse à de nombreux domaines, comme la discrimination ou la santé²⁵². La théorie du capital humain servit donc à Becker de « cheval de Troie » à plusieurs égards. Bien qu'étant une extension de la théorie économique au « social » tel qu'il était perçu à l'époque, le capital humain était en général considéré par les économistes comme relevant de leur expertise. Ces contributions apportèrent à Becker la reconnaissance du milieu académique et lui permirent de se forger un réseau institutionnel solide. Symbole de reconnaissance du monde scientifique, Becker reçut en 1967 la *John Bates Clark Medal*, année où Friedman fut président de l'*American Economic Association*. Par la suite, Becker poursuivit l'investigation de domaines toujours plus larges du comportement humain. La santé et le crime en furent l'illustration.

IV.2.2. Le développement de l'analyse économique de la santé

Le rapport du *Council of Economic Advisers* de 1964 soulignait les liens entre la pauvreté et la santé. La pauvreté se perpétuait par la maladie, la malnutrition et les handicaps chroniques, car les pauvres recevaient des traitements médicaux insuffisants. Il fallait donc augmenter et améliorer la fourniture de services médicaux. La Guerre contre la pauvreté, au travers, par exemple, de l'instauration en 1965 du programme *Medicare*, créa donc une demande dérivée orientée vers la recherche consacrée au domaine de la santé (Frenzel & McCreadie, 1979 ; Feldstein, 1995)²⁵³.

Le début des années 1960 vit la montée en puissance de l'économie de la santé, aussi bien au niveau de la quantité de bourses octroyées que du nombre d'articles publiés ou que du développement de cours magistraux évoquant le phénomène (Frenzel & McCreadie, 1979). En 1962, l'influence des économistes dans le milieu de la santé fut affirmée par l'arrivée du premier économiste au *Health Services Research Study Section* du *National Institute of Health* (Klarman, 1979). Cette *Study Section* fut active dans la promotion de l'analyse économique de la santé, en tenant des conférences informelles, présidées par Musgrave. L'une

²⁵² Voir par exemple les thèses d'Arleen Smigel Leibowitz sur l'allocation du temps des femmes (1972), Michael Grossman sur la demande de santé (1970, voir *infra*), ou celle de Robert Michael sur les effets de l'éducation sur la consommation (1969). Finis Welch effectua son post-doctorat au NBER pour travailler sur les différences entre blancs et noirs dans l'Amérique rurale avec une perspective de capital humain

²⁵³ Votée par le Congrès en 1965, *Medicare* proposait un système d'assurance maladie aux personnes âgées de plus de 65 ans. Ce programme avait très vite suscité une forte expansion de l'activité de recherche de la *Social Security Administration* qui s'était focalisé sur la mesure des coûts et les méthodes de financement des soins de santé (Rice, 1974).

d'entre elles donna naissance à quatre articles, publiés dans le *Milbank Memorial Fund Quartely* en 1966, par Boulding, Paul Feldstein, Dale Hiestand, et Fuchs (*ibid.*).

Fuchs illustre l'existence d'un lien entre les notions de capital humain, de santé et de pauvreté. Diplômé de sciences économiques à l'université de Columbia la même année que Becker, Fuchs s'intéressa dès le début des années 1960 aux problèmes de santé publique. En tant que *Program Associate* à la *Ford Foundation* en 1960, il finança six projets de recherches sur des questions relatives à l'économie de la santé, dont l'article d'Arrow (1963b), « Uncertainty and the Welfare Economics of Medical Care » et le livre d'Herbert Klarman de, *The Economics of Health* (1965)²⁵⁴. Reconnaisant l'importance des sujets touchant à l'éducation et à la santé, la *Ford Foundation* voulait en effet dynamiser l'intérêt des économistes ainsi que leurs relations avec les décideurs publics (Tumelty, 1966). Parmi les contributions de Fuchs, « The Basic Forces Influencing Costs of Medical Care » (1967) était une contribution à la *National Conference on Medical Costs* qui avait été tenue les 27 et 28 juin 1967 à Washington, et dans lequel il souligna l'importance des choix individuels dans le mode de vie des agents et leurs influences sur la santé. Cela le mena à minimiser l'impact de l'augmentation des dépenses de santé (*ibid.*). La tenue de cette conférence était l'application directe des recommandations du *Gorham Report* de 1966, un rapport commandité par Johnson pour comprendre la rapide hausse des prix dans le secteur médical à cette époque. Le rapport appelait notamment au développement de statistiques sur la productivité du secteur médical, entreprise qui fut conduite principalement par l'*Office of Research and Statistics* de la *Social Security Administration*, dont Dorothy Rice, membre actif dans les statistiques de la santé, devint le *Deputy Assistant Commissioner* de 1971 à 1973. Fuchs partageait cet intérêt pour la mesure de la productivité du milieu médical. C'est cette motivation initiale qui, d'après lui, le mena à élargir ses préoccupations (Newhouse, 1992, pp. 179-182)²⁵⁵. Fuchs voulait englober le problème de la santé dans un cadre beaucoup plus vaste, celui du choix individuel de l'allocation de ressources entre différentes activités alternatives (*ibid.*).

Ces questionnements rejoignaient ceux de Becker et Mincer, ses nouveaux collègues au NBER. Fuchs était particulièrement intéressé par Becker, qu'il considérait comme l'économiste le plus dynamique du Bureau (Fuchs, 1994). Fuchs se souvient que le lancement

²⁵⁴ Voir également Klarman (1979).

²⁵⁵ Fuchs affirme que : « Tandis que mes collègues et moi tentions de développer des mesures de production et de productivité à propos de ce qui allait devenir progressivement une économie de services, nous nous rendions compte du retard lacunes considérable du savoir relatif à la santé et aux soins médicaux » (*in* : Newhouse, 1992, p. 180). « *As my colleagues and I attempted to develop measures of production and productivity for what was becoming increasingly a service economy, we became aware of tremendous gaps in knowledge about health and medical care* ».

du programme d'économie de la santé au NBER avait été fortement critiqué par le président d'alors, Arthur Burns. Mais ses tentatives pour décourager Fuchs furent compensées par l'enthousiasme de Becker, lequel stimula vigoureusement le développement d'un tel programme (*ibid.*). Dès son article de 1962, Becker considérait que l'investissement dans le capital humain dépassait les dépenses d'éducation, et concernait toute activité qui « influence le revenu réel futur » et notamment les soins médicaux ou la consommation de vitamines (Becker, 1962c, p. 9). Il n'est pas surprenant par conséquent que certaines thèses supervisées par Becker et Mincer concernèrent les applications des théories du capital humain et de l'allocation du temps au domaine de la santé, comme, par exemple, celles d'Irving Leveson et de Michael Grossman en 1970 (voir aussi Leibowitz, 1992). Lorsque Fuchs lança le programme d'analyse économique de la santé au NBER en 1966, il recruta Grossman comme assistant de recherche. Grossman voulait travailler sous la direction de Becker et le projet de thèse initial était de développer les liens entre le capital humain et d'autres sphères du comportement humain, en évaluant les effets de l'éducation sur la santé. Néanmoins, Becker insista pour que Grossman travaille sur la demande de santé (Grossman, 2004, p. 631).

Tout comme pour le capital humain, Weisbrod était un relais privilégié du développement de cette approche auprès des membres du *Council of Economic Advisers* durant la période 1963-1968. Avant d'analyser les problèmes liés au capital humain, Weisbrod avait déjà travaillé sur l'analyse économique de la santé dans sa thèse de doctorat (soutenue à Northwestern University en 1958) et dans le livre qui en était tiré, *Economics of Public Health* (1961). Dans ce dernier, Weisbrod tentait de déterminer l'allocation optimale des ressources entre différents programmes de santé. Il se fondait notamment sur l'analyse des externalités, car le marché livré à lui-même ne pouvait arriver à une telle allocation, à cause de l'indivisibilité de certains bénéfices : la santé était un bien collectif²⁵⁶. Chez Weisbrod, comme chez Becker, la santé pouvait être également comprise non comme une dépense simple, mais comme un investissement éducatif. Dès 1961, Weisbrod assista à la première conférence nationale sur l'économie de la santé, organisée par Mushkin, un des premiers économistes s'étant intéressé à la théorie du capital humain.

²⁵⁶ Weisbrod développait les analyses précédentes de Dublin et Lotka (1930) sur l'analyse coûts bénéfices. Membres de la *Metropolitan Life Insurance Company* à New York, ces auteurs avaient pour objectif d'estimer le montant d'assurance qu'un individu devrait contracter, en se fondant sur une estimation de la valeur monétaire d'un individu. Weisbrod compléta leurs estimations par des données statistiques plus précises (voir Perlman, 1966).

Comme la plupart de ses collègues, Weisbrod pensait que la santé était un bien traditionnel, car les dépenses portant sur ce bien mobilisaient des ressources rares²⁵⁷. En cela, Weisbrod représentait un contrepoint aux conceptions de la société défendues par d'autres membres du *Council of Economic Advisers* à l'époque, tels Duesenberry ou Okun qui avaient vivement critiquées l'analogie de Becker entre enfants et biens de consommation durables. Ainsi, les développements de l'analyse économique de la santé remplaçaient la santé et les systèmes de soins comme des biens de consommations usuels.

Cette conception suscita un débat qui dépassa les frontières américaines. L'approche fut d'abord critiquée aux États-Unis, notamment par Arrow (1963b), lequel considérait que la santé ne pouvait pas être considérée comme un bien traditionnel, notamment du fait du comportement des vendeurs, qui n'était pas uniquement motivé par l'intérêt personnel (Fontaine, 2002). Ces critiques inspirèrent par la suite celles de l'Anglais Richard Titmuss (*ibid.*). Celui-ci réagissait à la publication des livres de Dennis Lees, *Health Through Choice* (1961) et de John & Sylvia Jewkes, *The Genesis of the British National Health Service* (1961). En effet, leur analyse du système de santé britannique, le *National Health Service*, avait suscité un grand intérêt dans la profession médicale (Feldstein, 1963). Ces livres avançaient l'idée que la santé était un bien de consommation ordinaire. Celui des Jewkes arguait en faveur d'une gestion privée et décentralisée, dans laquelle la majeure partie des coûts serait supportée par un système d'assurance privée. Cette conclusion ne semblait pas surprenante de la part de John Jewkes, qui faisait partie du conseil consultatif de l'*Institute of Economic Affairs*, un *think tank* néo-libéral anglais (Fontaine, 2002)²⁵⁸.

L'article de Titmuss (1963) « Ethics and Economics of Medical Care », suscita un vif intérêt aux États-Unis. Titmuss critiquait l'application de la « théorie économique classique » au secteur de la santé et contestait l'efficacité du mécanisme de marché pour le réguler. Titmuss (1963, p. 18) prenait alors en exemple le cas américain qu'il qualifiait de « citadelle de la médecine en tant que libre entreprise », pour en critiquer la constante hausse des coûts depuis la fin de la guerre, ainsi que la pénurie de lits disponibles. La critique de Titmuss avait suscité la réaction des Jewkes, de Lees, ainsi que d'Arthur Kemp, qui publièrent une réponse collective sept mois plus tard dans la même revue. Jewkes trouvait que le constat de Titmuss sur le système américain était erroné. À l'instar d'autres membres de l'*Institute of Economic*

²⁵⁷ Rottenberg (1967) faisait écho à cette approche dans sa réflexion sur de l'allocation optimale de ressources allouées à la recherche médicale, qui, elle aussi, devait répondre au principe de l'égalisation des bénéfices marginaux aux coûts marginaux.

²⁵⁸ Notons que Buchanan faisait également partie de ce *think tank*.

Affairs, il voulait réaffirmer la place du marché par rapport à l'intervention gouvernementale, et considérait qu'une réaction de Kemp pourrait aider la « cause » (Fontaine, 2002).

Le débat suscita l'intérêt de l'économiste américain Martin Feldstein. Diplômé d'un *Bachelor Degree* à Harvard, Feldstein partit en Angleterre, pour obtenir son Master à l'université d'Oxford en 1964. C'est là bas qu'il rencontra Fuchs, alors qu'il étudiait l'efficacité managériale de la *National Health Service*. Il s'était familiarisé avec les travaux de Lees et des Jewkes, dont il notait les limites (Feldstein, 1963). Néanmoins, il n'était pas hostile à l'idée d'appliquer la théorie économique à ce domaine. Critiquant déjà l'idée qu'il existait un besoin de santé universel, il était motivé par le constat que bien qu'une « détermination précise de l'allocation optimale des ressources au sein des services de santé et entre la santé et les autres désirs de la société est peut être impossible [...] penser à des problèmes de choix en termes d'allocation optimale au lieu du concept flou de 'satisfaction des besoins' produira de meilleures décisions » (Feldstein, 1963, p. 26)²⁵⁹. Non seulement le système était géré de manière inefficace, mais Feldstein avait noté qu'aucune entreprise de recherche scientifique n'était orientée vers une gestion optimale des ressources de santé.

Le constat qu'il dressa en 1965, selon lequel l'inefficacité de la gestion des lits d'hôpitaux par la *National Health Service* était le résultat d'une « tradition historique plus que d'une politique délibérée » l'incita à appliquer les outils de l'analyse économique au système de santé dans sa thèse de doctorat (Feldstein, 1965, p. 394)²⁶⁰. Il soutint sa thèse intitulée *Economic Analysis and Health Service Efficiency* à Oxford en 1967 et rentra peu de temps après aux États-Unis pour prendre un poste de professeur assistant à Harvard, où il remplaça progressivement John Dunlop dans la direction de thèses sur le sujet (Klarman, 1979, p. 375)²⁶¹.

Feldstein consacra une bonne partie de ses travaux postérieurs à réagir aux problèmes sociaux américains liés au système de santé, tels qu'ils avaient été soulignés par le programme « *Great Society* ». Il fit partie, tout comme Dorothy Rice, du panel de chercheurs ayant

²⁵⁹ « *An accurate determination of the optimal allocation of resources within the health service and between health and other wants of society may be impossible. But thinking of problems of choice in terms of optimal allocation instead of the elusive concept of 'meeting needs' will produce better decisions* » (Feldstein, 1963, p. 26).

²⁶⁰ Martin Feldstein (1965), « *Hospital Bed Scarcity : An Analysis of the Effects of Inter-Regional Differences* », *Economica, New Series*, vol. 32, n° 128, pp. 393-409.

²⁶¹ Parmi les étudiants de Dunlop puis de Feldstein, Klarman cite Gerald Rosenthal, Ralph Berry, Frank Sloan, Joseph Newhouse, Ribert Evans, Paul Ginsburg, David Salkever, Louise Russell, et Jan Action. Le retrait progressif de Dunlop au profit de Feldstein est une autre illustration du déclin de l'institutionnalisme aux États-Unis.

travaillé avec Olson sur l'aspect relatif à la santé du *Social Report*²⁶². En 1970, il poursuivit l'analyse du problème de la hausse des honoraires pratiqués par les médecins. Il changea la représentation du médecin que se faisaient les économistes (les Jewkes), passant d'un producteur à un consommateur, ce dernier allouant des ressources au travail, mais également au loisir. Son étude économétrique montra que le secteur de la santé était caractérisé non par un marché parfait, mais par une situation de demande excédentaire permanente. Ayant un pouvoir de marché, les médecins étaient relativement libres de faire varier à la fois leurs prix mais également les quantités de soins fournies. Feldstein concluait qu'un tiers des bénéficiaires liés à l'augmentation de la couverture assurancielle avait été engloutie dans la hausse des honoraires des médecins (Feldstein, 1970, p. 132).

En 1971, Feldstein s'intéressa aux conséquences du système *Medicare*. Le programme avait eut pour conséquence d'augmenter le recours aux soins, en permettant à de nombreuses personnes en marge du système de santé d'accéder à une nouvelle gamme d'assistance sanitaire gratuite. Toutefois, à l'instar du *National Health Service* britannique, le programme *Medicare* souffrait d'inefficiences dans la gestion des soins, qui se manifestait par la disparité des soins fournis aux patients. L'idée d'une couverture maladie uniforme pour les plus âgés, car décidée au niveau fédéral, était incompatible avec le fait que les soins dispensés par les hôpitaux dépendaient de ressources locales et des conditions de la demande de soin. Cela empêchait les prix d'allouer efficacement les ressources à l'hôpital. Par exemple, les personnes âgées recevaient proportionnellement moins de soins dans les états où les lits étaient plus rares (Feldstein, 1971, pp. 17-19).

Au début des années 1970, l'opinion publique n'était probablement pas encore prête à entendre un discours assimilant la santé à un bien ordinaire, utilisant le marché comme mécanisme de régulation. Grossman (2004) se souvient que son premier travail publié par le NBER avait fait le sujet d'un article très critique dans le journal *Financial World : America's Investment and Business Weekly* du 13 décembre 1972, qui attaquait l'idée qu'un individu puisse choisir lui-même son niveau de santé. Bien que ce domaine de recherche opposait ainsi des visions mettant plus volontiers la régulation marchande au premier plan à des visions insistant sur les défaillances de marché, la conception de la santé comme un bien ordinaire fut une caractéristique majeure du développement de l'économie de la santé à partir

²⁶² Notons que Fuchs fut, dans un premier temps, membre de ce panel. Il est d'ailleurs crédité dans *Toward a Social Report*. Néanmoins, il se détourna du projet avant que celui-ci n'aboutisse. Faut-il y voir l'influence de Stigler, opposé à la constitution d'un tel rapport, et avec qui il travaillait alors (voir *infra*) ?

du milieu des années 1960. C'était en effet un moyen théorique de réfléchir aux conditions d'optimalité des politiques publiques dans le secteur.

IV.2.3. Crime, pauvreté et allocation des ressources rares

Les problèmes de santé et le manque d'accès aux soins n'étaient que des manifestations particulières de la pauvreté. Parmi les autres, le gouvernement avait identifié la criminalité, dont la croissance des chiffres depuis le début des années 1960 était inquiétante. Cette recrudescence était en partie due aux changements sociaux qui avaient bouleversé la société américaine des années 1960 : l'arrivée massive de jeunes babyboomers, une population plus sensible à la criminalité ainsi que le déclin progressif d'institutions fournissant une forme de contrôle social informel, telles que l'église, la famille, ou l'école (Garland, 2001). Le gouvernement considérait à l'époque le crime comme une pathologie de la société au même titre que la pauvreté.

Dès 1965, Johnson avait créé une commission sur le crime afin d'en étudier les aspects principaux. Les conclusions du rapport de la commission soulignaient l'importance des dépenses fédérales dans la lutte contre le crime et la pauvreté²⁶³. Se fondant sur le rapport, le président proposait le développement de la recherche sur certains sujets sur lesquels elle était restée muette, notamment sur les effets dissuasifs des condamnations, ainsi que sur l'efficacité de l'action de justice et de la police. Le président proposait également l'élargissement des solutions proposées aux jeunes délinquants ainsi que le développement de solutions de prévention.

Ces conclusions illustraient la conception scientifique et sociale du crime, marquée par ce que David Garland (2001) appelle le paradigme du « *penal-welfarism* ». Ce paradigme, né à la fin du XIX^e siècle aux États-Unis était fondé sur plusieurs idées, dont l'importance de la réforme

²⁶³ « La Commission n'a absolument aucun doute concernant le fait que l'action la plus significative est [...] l'action consacrée à éradiquer les bidonvilles et les ghettos, à améliorer l'éducation, à fournir des emplois, à s'assurer que chaque américain soit doté d'opportunités et de libertés qui lui permettront d'assumer ses responsabilités. Nous ne nous serons pas efficacement occupés du crime tant que nous n'aurons pas affecté les conditions qui le génèrent. Parler du contrôle du crime seulement en termes de travail de la police, des cours et du système correctionnel revient à refuser d'affronter le fait que l'extension du crime implique l'extension des défaillances de la société dans son ensemble » (The President's Commission on Law Enforcement and Administration of Justice, 1967, p. 15).

« *The Commission has no doubt whatever that the most significant action, by far, that can't be taken against crime is action designed to eliminate slums and ghettos, to improve education, to provide jobs, to make sure that every American is given the opportunities and the freedoms that will enable him to assume his responsibilities. We will not have dealt effectively with crime until we have alleviated the conditions that stimulate it. To speak of controlling crime only in terms of the work of the police, the courts and the correctional apparatus alone, is to refuse to face the fact that widespread crime implies a widespread failure by society as a whole* ».

sociale et de la prospérité comme outils de contrôle de la criminalité. Le développement de ce paradigme s'accompagna d'une approche « correctionnaliste » de la criminologie, qui percevait le crime comme le symptôme d'un dysfonctionnement du système social (Garland, 2001). Les criminologues des années 1960 pointaient du doigt les écarts entre les attentes des criminels, données par les développements de la société d'opulence, et leur condition, souvent enracinée dans la pauvreté (*ibid.*). Ce discours trouvait un écho dans la Guerre contre la pauvreté de *Great Society*, mais imprégnait également la sociologie²⁶⁴. Pour Olson, les sociologues pensaient que les déviants étaient malades et qu'ils avaient besoin d'une thérapie²⁶⁵. Cette conception du crime était directement liée à l'approche héritée de Parsons considérant que la société n'était constituée que d'un seul bloc de valeurs. Olson avait d'ailleurs donné une conférence sur ce sujet, peu de temps auparavant, à l'*American Political Science Association* (*ibid.*). Il est probable qu'Olson ne considérait pas cette conception du crime comme très utile, dans l'optique du conseil aux politiques publiques. *Toward a Social Report* faisait d'ailleurs allusions aux motivations économiques du comportement criminel. Les criminels évaluaient les coûts et bénéfices de leurs actions²⁶⁶. Le rapport en concluait toutefois que la baisse de la criminalité ne passait pas simplement par un alourdissement des peines, mais également par une revalorisation des activités licites.

Avant même la création de la *President's Commission on Law Enforcement and Administration of Justice*, Becker s'était intéressé au problème du crime et avait commencé une ébauche de théorie économique du phénomène. Une lettre de Stigler à Becker du 10 mai 1965, suggère que sa première théorie postulait chez certains agents une propension à enfreindre la loi²⁶⁷. Stigler pensait que l'idée d'appliquer la théorie économique au crime était féconde. Cependant, il critiqua le point de départ de Becker, car il aurait été beaucoup plus intéressant « d'étudier les conditions sous lesquelles il est payant de violer les lois, au lieu de

²⁶⁴ Par exemple, le discours de Johnson au Congrès du 17 janvier 1967 affirmait que « tous les crimes ne sont pas attribuable à la pauvreté », mais que « le taux de criminalité augmente dans une atmosphère qui engendre l'hostilité et la frustration ».

²⁶⁵ Olson à Horowitz, 28 septembre 1969, MOP, Boîte 89, dossier « H ».

²⁶⁶ « Tout comme des salaires plus élevés attirent davantage de travail, des peines plus dures ou de plus grandes probabilités d'arrestation et de condamnation devraient dissuader plus de criminels » (U.S Department of Health, Education, and Welfare, 1969, p. 61).

« *Just as higher wages should attract more labor, so harsher punishments and greater probabilities of apprehension and conviction should deter more crime* ».

²⁶⁷ Stigler à Becker, 10 mai 1965, GSP, Boîte 6, dossier « Becker, Gary S. ». Si cette interprétation est vraie, alors l'histoire souvent racontée par Becker sur l'origine de sa pensée paraît quelque peu reconstruite. Selon celle-ci, il aurait eu l'idée d'étudier le crime un jour qu'il était en retard, et qu'il s'était demandé s'il devait garer sa voiture à une place interdite ou continuer de chercher une place autorisée.

considérer cela comme une propension donnée » (*ibid.*)²⁶⁸. La même année, Becker dirigea *Does Crime Pay ?*, mémoire de Master d'une de ses étudiantes, Arleen Smigel Leibowitz, dans lequel elle explorait les conséquences de l'hypothèse de rationalité des agents sur les choix d'activité illicites, par une étude économétrique de l'effet dissuasif des peines de prisons sur les activités criminelles. Isaac Ehrlich, autre étudiant de Becker, approfondit ces liens statistiques dans le cadre de sa thèse, *The Supply of Illegitimate Activities* qu'il soutint en 1967. Il y formula explicitement le choix de l'agent économique entre des activités légales et illégales mutuellement exclusives, comme la résultante d'une comparaison des utilités espérées de chaque alternative. Cette formulation fut utilisée par Becker dans son article de 1968, « Crime and Punishment, An Economic Approach », dans lequel il affirmait que : « certaines personnes deviennent donc criminelles non pas parce que leurs motivations fondamentales diffèrent, mais parce que leurs coûts et leurs bénéfices diffèrent » (Becker, 1968, p. 176)²⁶⁹.

Stigler avait apprécié l'article final de Becker sur le crime et travailla à un approfondissement de la question du respect des lois (Stigler, 1970)²⁷⁰. Avec Fuchs, ils s'intéressaient alors à des questions similaires, au travers de leurs études sur les effets de l'inspection des véhicules sur la mortalité des automobilistes²⁷¹. Le fruit du travail concernant ce domaine émergent du courant du *Law and Economics*, fut publié par le NBER en 1974 sous la forme d'un ouvrage collectif, *Essays on Crime and Punishment*²⁷². La même année, Becker et Stigler publièrent une analyse économique du respect des lois. Les connexions avec le NBER, Columbia et Chicago fournirent un réseau et un cadre institutionnel propice au développement de l'économie du crime. Ehrlich fut notamment l'un des trois principaux chercheurs du projet

²⁶⁸ Cette phrase indique que Becker était peut être parti d'un postulat similaire au goût pour la discrimination, et que Stigler lui conseilla de renverser la problématique, en considérant l'acte criminel comme un acte normal, vidé de toute considération morale. En cela, Becker aurait été beaucoup plus influencé par la conception des criminels de l'époque que Stigler.

²⁶⁹ « *Some persons become "criminals" therefore not because their basic motivation differs from that of other persons, but because their benefit and costs differ* ». Notons que cet argument sera le point central de son approche économique des comportements humains tel qu'il la définit en 1976, fondée en particulier sur la stabilité des préférences, argument qu'il développa en 1977 avec George Stigler (voir la partie III, *infra*). Il semblerait donc qu'une partie de ce changement de perspective soit imputable à l'influence croissante de Stigler sur la pensée de Becker au cours des années 1960.

²⁷⁰ Stigler à Becker, 21 mai 1969, GSP, Boîte 6, dossier « Becker, Gary S. ».

²⁷¹ Stigler et Fuchs réagissaient apparemment à la parution d'un article de Robert C. Buxbaum et Theodore Colton de 1966 sur ce sujet intitulé « Relationship of Motor Vehicle Inspection to Accident Mortality » publié dans le *Journal of the American Medical Association* (Stigler à Fuchs, 27 mars 1967, GSP, Boîte 9, dossier « Victor Fuchs »).

²⁷² Le thème abordé ici est celui de l'économie du crime, qui est une partie distincte du reste de l'analyse économique du droit. L'article de Landes (1971) sur le fonctionnement du système judiciaire en firent un contributeur à la littérature sur le crime, contrairement à un autre membre fondateur de l'analyse économique du droit, Richard Posner, qui développait des théories moins centrées sur le crime à proprement parler.

Law and Economics au NBER, qui fut doté de bourses de la *National Science Foundation* totalisant 600 000 \$ sur la période 1971-1977²⁷³.

L'idée que le crime était un choix individuel normal, dépendant uniquement des coûts et bénéfices de diverses occupations, avait été développée à la même période par d'autres économistes. En 1966, Belton Fleisher avait fondé sa grande étude statistique à partir de ce schéma théorique dans *The Economics of Delinquency*. Tout comme Becker (1968), l'auteur s'en prenait à l'idée diffuse que les criminels étaient irrationnels. Le livre n'avait pourtant pas fait l'objet de comptes rendus dans la littérature économique. Toutefois, l'article de Becker de 1968 fut l'une des nombreuses contributions qui pallièrent le manque de retentissements de l'ouvrage de Fleisher²⁷⁴.

Celles-ci mettaient au centre la nécessité de conduire des politiques sociales assurant l'allocation optimale des ressources, répondant ainsi au besoin de rationalisation des politiques publiques. Pour Becker, une approche économique du crime permettait de répondre à la question de savoir combien de ressources il fallait consacrer à la lutte contre le crime. Le corollaire intéressant de cette question était de savoir quel niveau de criminalité impunie la société était elle prête à accepter ? Pour les économistes, une politique efficiente de lutte contre le crime devait influencer sur les coûts supportés par les criminels. Ce point de vue différait du paradigme du « *penal-welfarism* », lequel assimilait les criminels à des malades qu'il fallait traiter afin d'assurer leur intégration dans la société.

Chez Becker (1968), agir sur ce coût dépendait du profil des criminels. Ceux-ci manifestaient une préférence pour le risque, du fait qu'ils étaient supposés réagir plus fortement à une augmentation de la probabilité d'être arrêtés qu'à une augmentation des peines encourues, une conclusion validée empiriquement par Smigel Leibowitz et Ehrlich. Ainsi, sous ces hypothèses, le crime ne payait pas. Les conséquences pour la lutte anticriminalité étaient fortes : en fonction de l'aversion ou du goût pour le risque des criminels, la société renforcerait la probabilité d'arrestation par rapport à la dureté des peines, ou inversement.

²⁷³ Ces informations furent trouvées sur la page d'Ehrlich, <http://wings.buffalo.edu/economics/IEcrime.html>

²⁷⁴ Chez Becker (1968), les agents se comportaient « comme si » ils étaient rationnels, postulat qui englobait depuis son article de 1962 une large variété de comportements irrationnels, du moment qu'un individu était contraint par ses ressources. L'article de Becker précisait son agenda pour les années à venir : « le comportement criminel devient un sous ensemble d'une théorie plus générale n'ayant ni recours à des concepts *ad hoc* [...] ni recours à des postulats de connaissance parfaite, de capacités de calcul rapide, ou toutes autres caricatures de la théorie économique » (*ibid.*, p. 176).

« *I cannot pause to discuss the many general implications of this approach,13 except to remark that criminal behavior becomes part of a much more general theory and does not require ad hoc concepts of differential association, anomie, and the like,14 nor does it assume perfect knowledge, lightning-fast calculation, or any of the other caricatures of economic theory* ».

Mais le choix social devait tenir compte d'autres effets : augmenter la probabilité d'arrestation augmentait les coûts et les pertes sociales, tandis qu'augmenter la dureté des peines augmentait les coûts de mise en œuvre des punitions. Ainsi, l'analyse économique permettait d'aller au-delà des « phrases accrocheuses » pour prendre en compte l'intégralité des coûts et bénéfices sociaux.

Des questions similaires furent abordées l'année suivante par Rottenberg lors d'une table ronde présidée par Schelling et organisée dans le cadre de la conférence annuelle de l'*American Economic Association* en mai 1969. Downs, William Landes (un étudiant de Mincer et Becker à Columbia) et Richard B. Hoffman y participèrent²⁷⁵. Dès 1967, Rottenberg avait travaillé sur un manuscrit intitulé « The Economics of Crime and Law Enforcement », si bien qu'Olson lui avait demandé d'aborder les aspects relatifs à la criminalité du *Social Report*. La contribution de Rottenberg à la table ronde se fondait sur l'article relatif à la distribution d'héroïne, qu'il avait publié en 1968²⁷⁶. Les criminels étaient une catégorie distincte de la population et ceux-ci n'allouaient leurs ressources qu'entre diverses activités criminelles. Rottenberg pensait que les pouvoirs publics pourraient jouer sur la distribution des activités illégales en rendant certaines activités criminelles plus coûteuses que d'autres. L'activité criminelle dépendait, ici aussi, de son coût relatif, et donc dépendait de la probabilité d'arrestation ainsi que de la dureté de la peine.

Quelques années plus tard, Rottenberg et Schelling dirigèrent un ouvrage collectif, *Economics of Crime and Punishment* (1973), auquel Buchanan participa. La contribution de Buchanan prit la forme d'un chapitre, dans lequel il analysait l'activité criminelle comme le produit d'un entrepreneur rationnel. Buchanan en concluait que le monopole dans la production de « maux » (prostitution, drogue, etc.) était tout aussi désirable que le monopole dans la production de « biens » était indésirable. La lutte contre le crime augmentait les coûts de l'activité illicite du criminel-monopoleur, qui, en tant que faiseur de prix, avait donc intérêt à réduire sa production pour maximiser son profit.

Sur le sujet des peines, Becker pensait qu'une politique efficiente userait en priorité les amendes. Celles-ci minimisaient les coûts de mise en œuvre de la punition, tandis qu'elles

²⁷⁵ Landes s'intéressait au processus de négociation avant procès entre le procureur et l'accusé. Il se fondait sur un résultat de la commission sur le crime selon lequel 90 % des décisions de justice étaient déterminées avant le procès par une négociation entre le procureur et l'accusé. On pouvait modéliser le déroulement de la négociation par une maximisation de la part du procureur du nombre de condamnations sous contrainte de ressources rares expliquant ainsi les circonstances (probabilité de conviction et lourdeur des peines) pour lesquelles les règlements pré-procès étaient efficaces. L'issue de ces recherches aboutirent à l'article de 1973 sur les amendes, republié dans l'ouvrage collectif du NBER en 1974.

²⁷⁶ Rottenberg (1968), « The Clandestine Distribution of Heroin, Its Discovery and Suppression », *The Journal of Political Economy*, vol. 76, n° 1, pp. 78-90.

permettaient une compensation maximum des dommages liés au crime. Pour Becker, les critères de justice importaient peu : le critère économique déterminant l'optimalité des amendes était indépendant du revenu des délinquants. Le comportement de la justice, ayant tendance à réserver les peines de prison pour les crimes les plus graves, était cohérent avec les limites des amendes, qui étaient atteintes pour des crimes où le criminel ne pouvait compenser intégralement les pertes qu'il avait fait subir. Ainsi, Becker précisait que plus le délit ou le crime était grave, plus il était optimal de recourir à des peines fortes²⁷⁷.

Par ces théories, les économistes montrèrent une nouvelle fois leur capacité à conseiller les décideurs politiques. Bien qu'elles proposaient une représentation nouvelle du criminel, leur intérêt provenait de leur capacité à formuler des prescriptions orientées vers l'efficacité des décisions publiques. Cette caractéristique se révéla attractive dans la lutte contre une forme particulière de criminalité : les troubles de l'ordre public.

IV.2.4. Les économistes et l'ordre public

Le milieu des années 1960 marqua une escalade de la violence des manifestations. La disparition de figures emblématiques de la contestation sociale, Malcolm X (1965) puis Luther King (1968), attisa les tensions avec les groupes minoritaires, notamment les *Black Panthers*. Le nombre d'émeutes qui ébranlèrent le pays crût exponentiellement durant la période passant de 2 émeutes en 1962 à 9 émeutes en 1964, puis à 36 émeutes en 1966 pour culminer en 1967 et 1968 aux alentours de 135 émeutes (Myers, 1997). L'attention portée aux revendications sociales s'accrut également par l'usage des médias, la télévision couvrant pour la première fois de tels événements, accentuant leur caractère dramatique. En 1967, deux émeutes bouleversèrent particulièrement l'opinion publique, celles de Newark, dans la banlieue de New York, et celles de Detroit²⁷⁸.

Face à la montée rapide et violente symbolisées par les émeutes de Newark et Detroit, le président Johnson créa une commission composée de nombreux chercheurs en sciences sociales afin de traiter les problèmes d'ordre public. La tâche de cette *National Advisory*

²⁷⁷ Les travaux d'Erlich de 1973 à ce sujet furent controversés, car ils identifiaient l'effet dissuasif de la peine de mort.

²⁷⁸ A Newark, la situation dégénéra après qu'un policier eut molesté un chauffeur de taxi lors d'une garde à vue. Les violences policières s'étaient accrues depuis le début des années 1960 et la représentation des noirs dans ce métier était très faible. A Detroit, l'émeute commença lorsque des policiers tentèrent d'arrêter les clients d'un bar organisant une fête pour le retour d'un vétéran du Vietnam. Detroit était confrontée au problème racial depuis l'arrivée massive de noirs américains en provenance du Sud pendant la Seconde Guerre mondiale, fuyant la ségrégation, et cherchant à travailler pour l'industrie militaire. La ville avait déjà connu de violentes émeutes en 1943. L'ampleur des émeutes fut caractérisée par des chiffres dramatiques : 26 morts et 725 blessés à Newark, 43 morts et 1189 blessés à Detroit.

Commission on Civil Disorders, (surnommée *Kerner Commission*) était de faire la lumière sur ce qui s'était passé, de comprendre pourquoi certaines villes étaient touchées et d'autres non, et de proposer des solutions concrètes au problème des émeutes urbaines. Le rapport de la commission fut rendu le 31 juillet 1968. En accord avec le credo de la « *Great Society* », les chercheurs pensaient que les émeutes provenaient d'un sentiment de privation et de manque d'accès aux structures politiques des minorités. Les minorités étant également une population pauvre (économiquement et socialement), coupée des mécanismes traditionnels de contrôle social, ce qui favorisait les manifestations de violence (Myers, 1997). Celles-ci avaient eu pour cible les symboles de l'Amérique des blancs.

Les émeutes, comme le crime, devaient être combattues en proposant de nouvelles perspectives d'avenir pour les résidents des ghettos noirs. Le rapport recommandait la suppression immédiate de la ségrégation dans les écoles, la création de 2 millions d'emplois en collaboration avec le secteur privé, et la fourniture d'un parc de logements à loyer modéré en concomitance avec des programmes de rénovation urbaine (Dawley & Osterloh, 1968). C'est sur les problèmes urbains que Downs était intervenu. Downs était *Senior Vice President* de la *Real Estate Research Corporation* (RERC), une entreprise montée en 1931 par son père, James C. Downs, et qui avait pour activité la recherche et l'analyse dans le domaine de l'immobilier et l'urbanisme. Downs fut un consultant régulier pour le *Department of Housing and Urban Development* ou le *Department of Health, Education, and Welfare* sous Johnson, mais également sous Nixon. Downs fut engagé dans un premier temps comme simple consultant pour la commission, mais après qu'une grande partie des chercheurs eurent été congédiés, suivant la production d'un rapport très controversé, *The Harvest of American Racism*, Downs occupa une position plus centrale (Metzger, 2000)²⁷⁹.

Dès l'été 1967, Downs s'était intéressé au problème de la ségrégation urbaine. Il avait rédigé une ébauche de son article « *Alternative Futures for the American Ghetto* » (1970) qui servit de fondement pour sa contribution à la *Kerner Commission*, « *The Future of the Cities* »²⁸⁰. Suivant Downs, le rapport de la commission avait pointé trois types de politiques possibles.

²⁷⁹ Le rapport s'était établi après quelques mois d'analyse des données qui touchaient au profil des émeutiers, aux relations entre blancs et noirs, et aux raisons motivant le mécontentement des noirs. Les auteurs de *The Harvest of American Racism* arguaient que les émeutes avaient pour raison légitime la rébellion politique. Les auteurs identifiaient les policiers comme les principaux responsables des départs d'émeutes. Ce discours était contraire aux orientations de la politique de Johnson et des présidents de la commission, Victor Palmieri et David Ginsburg, lesquels considéraient que les émeutiers devaient être punis. De plus, ce rapport n'était qu'une ébauche, fondé sur une analyse très succincte des données, et fut rejeté pour son manque de robustesse scientifique. Néanmoins, certaines conclusions, telles que le rôle des policiers dans les départs d'émeutes, imprègnent le rapport final de la commission (voir Lipsky, 1971).

²⁸⁰ L'article fut publié sous la forme d'une section de l'ouvrage de Downs de 1970, *Urban Problems and Prospects*.

La première consistait à prolonger les politiques existantes, ce qui contribuerait à renforcer la tendance d'une société à deux vitesses. La deuxième option, le « choix de l'enrichissement », laisserait la séparation sociale et géographique actuelle entre les blancs et les minorités inchangée, mais développerait de vastes moyens pour le développement des ghettos. La dernière option, défendue par Downs et la commission, consistait à développer les politiques d'intégration afin d'améliorer la mixité sociale dans les quartiers (Dawley & Osterloh, 1968 ; Fava, 1972). Le texte de 1967 mentionnait une idée qui n'avait pas été reprise dans le rapport de la commission, mais qui, pour Downs (1970), était fondamentale pour toute stratégie de réhabilitation des ghettos américains : la « loi de la dominance ». Sa teneur provocatrice s'inscrivait mal dans l'esprit du rapport. Elle avançait que les blancs accepteraient un cadre de mixité sociale avec les noirs (dans les écoles de leurs enfants, par exemple) s'ils avaient la garantie qu'ils resteraient le groupe dominant (Fava, 1972, Metzger, 2000). Cela menait donc Downs à soutenir l'instauration de quotas de minorités par quartier, une idée critiquée par certaines recensions de son livre de 1970 (voir par exemple, Tietenberg, 1971). Cette idée fut appuyée par Downs à l'occasion de son témoignage devant le *Select Committee on Equal Educational Opportunity* du Sénat, le 1^{er} septembre 1970 (Fava, 1972).

Les conclusions du rapport de la *Kerner Commission* mettaient également en garde contre la violence policière, à l'origine de certains départs d'émeutes, ainsi que contre la répression, qui risquait de provoquer une escalade de la violence, la rendant difficile à contrôler. Mais la violence des émeutes appelait à une réaction forte de la police. Le rapport était donc confronté à ce dilemme. Il préconisait une sélection des forces de police opérant dans les ghettos et appelait à une protection équitable des quartiers sensibles et plus favorisés (Dawley & Osterloh, 1968). Comme Downs le fit remarquer l'année suivante à la table ronde sur le crime lors de la conférence de l'*American Economic Association*, les décisions politiques dans ce domaine étaient complexes, car minimiser le crime, assurer un niveau de sécurité identique pour chaque partie de la ville, assurer un temps identique de réponse aux appels d'urgence pour chaque partie de la ville étaient des objectifs souvent contradictoires.

Buchanan s'intéressa à ce type de question lorsqu'il fut personnellement confronté au problème sur le campus de UCLA. En 1967, Buchanan avait quitté l'université de Virginie à la suite d'un conflit avec l'administration de l'université, qui avait notamment refusé plusieurs fois de nommer Tullock à un poste d'économiste²⁸¹. Mais UCLA n'offrit pas

²⁸¹ Les tensions entre le *Thomas Jefferson Center* et l'université de Virginie s'étaient accrues au milieu des années 1960. Le centre était très mal vu de l'administration, qui avait commandité une enquête secrète sur les membres du *Thomas Jefferson Center* (Tullock, 1972 ; Buchanan, 1992).

un cadre de travail beaucoup plus calme. Depuis le milieu des années 1960, UCLA était un campus politiquement dynamique, qui avait vu le président Johnson ainsi que son opposant à l'élection de 1964, Barry Goldwater, exprimer leurs opinions. L'université avait été le théâtre de nombreuses manifestations contre la guerre du Vietnam et la conscription. Certains intervenants révolutionnaires avaient également pris la parole²⁸². À Los Angeles, les tensions avec la police s'étaient accrues en novembre 1967, alors que des jeunes s'étaient violemment opposés au couvre feu et à d'autres régulations de ce type, provoquant des émeutes sur le *Sunset strip*.

Le 19 novembre 1968, ces tensions touchèrent directement Buchanan, lorsque, des manifestants tentèrent de mettre le feu au département d'économie et de s'en prirent à son collègue W. R. Allen. Buchanan présenta alors sa démission provisoire, en signe de protestation face à la réaction du chancelier de l'université Charles E. Young, professeur de sciences politiques. Plus tard, Buchanan démissionna définitivement et envoya alors une lettre au président de l'université, Charles Hitch, avec en copie Charles Young et les membres du *Board of Regents*. Dans cette lettre, dont certains extraits furent publiés dans la presse, Buchanan déclarait :

« Je n'essaierai pas de travailler dans une atmosphère de violence et de peur [...] L'incident fut en lui-même déplorable, mais l'absence de condamnation de la violence par le Chancelier Young fut, de mon point de vue, plus grave. C'était particulièrement vrai à la lumière de la politique subséquente du Chancelier Young d'embaucher des noirs sans qualifications pour la faculté, une proposition perçue largement par l'ensemble de la communauté comme une réponse aux pressions des militants »²⁸³.

La décision finale de démissionner fut stimulée par la fusillade du 17 janvier 1969 déclenchée sur le campus par des jeunes sympathisants du *Black Power*, le résultat direct, selon Buchanan, du laxisme des dirigeants de l'université²⁸⁴. La période qui suivit sa démission fut l'occasion de démontrer, à l'aide de la théorie économique, que ces réactions à la montée de

²⁸² Le 12 octobre 1966, Floyd McKissick, parla des droits civiques et du *Black Power*. McKissick avait été récemment nommé à la tête du mouvement pour les droits civiques *Congress of Racial Equality* (CORE), et mettait en avant l'intransigeance du mouvement, au détriment de son caractère non violent.

²⁸³ « I will not attempt to work in an atmosphere of violence and fear [...] My decision was made provisionally as a result of the Nov 19 1968 incident, when bombing and other acts of terror were directed against Professor W.R. Allen and the economics department [...] The incident was itself deplorable, but the Chancellor Young's failure to condemn the violence was, in my view, more serious. This was especially true in the light of Chancellors Young's subsequently stated policy of hiring unqualified blacks for the faculty, a proposal which is recognized by the community at large as representing a response to militant pressures ». Les citations de la lettre de Buchanan, ainsi que les événements du 19 novembre 1968 proviennent d'un article non daté et non signé d'un journal local inconnu, que Stigler avait conservé dans ses archives (GSP, Boîte 7, dossier « James Buchanan »).

²⁸⁴ Les assassins faisaient parti d'un mouvement rival, *United Slaves*. Le FBI aurait joué un rôle indirect dans cette confrontation, car son antenne de Los Angeles tentait alors de déclencher une guerre des gangs (Schultz & Schultz, 2001, p. 220).

la violence à l'université, étaient mal pensées. Son article, « *Violence, Law and Equilibrium in the University* » (1971) explorait les différentes conceptions des réactions individuelles à une escalade soudaine de la violence. Il était possible de représenter deux comportements. Le premier était la réaction des individus (les militants, par exemple) à un durcissement des lois. Les réactions « normales » mèneraient à une baisse de la violence, mais des réactions « perverses » feraient que le durcissement des lois attiserait la violence des individus. Le second type de comportement représenté caractérisait le choix de la dureté du système légal, par les dirigeants des facultés par exemple. Celui-ci dépendait des anticipations des décideurs de la réaction des individus à un tel changement. Si on anticipe une réaction « normale », les individus voteront pour un durcissement des règles en cas d'une montée de violence, et inversement si on anticipe des comportements « pervers ».

En partant d'une position d'équilibre, Buchanan analysait alors, en fonction de tous les cas possibles, la statique comparative liée à une hausse brutale de la violence sur les campus. Parmi les cas possibles, figurait celui où les réactions des étudiants étaient « perverses », mais le système légal « normal », ce qui menait à une escalade de la violence : toute répression des étudiants se traduisait par une hausse de la violence, engendrant elle-même une hausse de la répression. La dynamique était explosive. Cette représentation du monde caractérisait pour Buchanan la pensée des dirigeants d'université, ainsi que des progressistes, lesquels se méfiaient donc tout particulièrement des annonces du gouverneur de Californie (Ronald Reagan) promettant une sévère répression. Buchanan représentait alors la position des conservateurs. Ceux-ci considéraient les étudiants « normaux » mais pensaient que les dirigeants d'universités changeaient le système coercitif en pensant que les réactions des étudiants étaient au contraire perverses. Par conséquent, suite à une hausse de la violence, les règles décidées par les dirigeants étaient moins dures, ce qui amenait à son tour une escalade de la violence estudiantine. La dynamique était également explosive. Dans cette représentation, on retrouvait la position initiale de Buchanan face aux événements de 1968-1969, lorsqu'il avait violemment critiqué Young pour avoir satisfait les demandes jugées aberrantes des manifestants²⁸⁵.

À l'image de *The Calculus of Consent*, le modèle avait pour but d'offrir un cadre de discussion constitutionnelle à des individus ayant des représentations du monde différentes, mais contraints à vivre ensemble. Cet idéal de dialogue correspondait à l'image que se faisait Buchanan du monde universitaire, lequel était fondé sur une culture de l'ajustement mutuel

²⁸⁵ Dans son autobiographie, Buchanan (1992) affirme que sa crainte de l'escalade des violences et sa volonté de voir restaurer l'ordre public de manière autoritaire s'étaient heurtées à ses idéaux de penseur libéral.

(des règles souples) qui laissait très peu de place à la coercition ou à la violence. Malgré le fait que les représentations des réactions des manifestants différaient en fonction des opinions politiques des décideurs, il existait toutefois une solution offerte par la théorie économique qui était consensuelle et optimale. Elle consistait à ne pas changer les règles, car, pour toute représentation de la réaction des étudiants, cette ligne de conduite enrayerait l'escalade de la violence.

Les événements de la fin des années 1960 orientèrent l'agenda de la production théorique de la *Public Choice Society*. Buchanan publia en effet un livre écrit avec Nicos Devletoglou, *Academia in Anarchy : An Economic Diagnosis*, qui approfondissait sa vision de la violence à l'université et introduisait la notion d'anarchie. En 1970, Buchanan rejoint Tullock, qui avait recomposé avec l'aide de Charles Goetz un nouveau centre dédié à la théorie du « choix public » à Blacksburg (Virginie). Stimulés par certains étudiants de Buchanan, parmi lesquels Winston Bush, le centre appuya les recherches sur l'anarchie. À partir de 1972, Bush organisa un séminaire hebdomadaire explorant les différents aspects de cette notion, alors que la *Public Choice Society* organisa une session, à la conférence annuelle de la *Southern Economic Association*, consacrée à ce thème²⁸⁶. L'aboutissement de ce workshop se matérialisa par le livre de Buchanan de 1975, *The Limits of Liberty : Between Anarchy and Leviathan*.

Bien que ce thème n'était pas abordé par les théoriciens du « choix public », le problème des relations entre groupes minoritaires touchait à l'étude des troubles de l'ordre public, en témoigne le rapport de la *Kerner Commission*. D'ailleurs, pour Nina Mjakij (2001, p. 362), ce rapport servit de fondement aux débats ultérieurs sur les relations raciales aux États-Unis, jouant de ce fait un rôle similaire à celui d'*An American Dilemma* en son temps. Il n'est donc pas surprenant de constater le développement formidable des analyses économiques de la discrimination à partir de la seconde moitié des années 1960.

IV.2.5. La résurgence des analyses économiques de la discrimination

Selon les artisans de la « *Great Society* », la discrimination était perceptible dans tous les problèmes liés à la pauvreté : le crime, l'éducation, le chômage et la santé. Faisant écho au rapport présidentiel de 1946 (voir chapitre I, *supra*), le rapport du *Council of Economic*

²⁸⁶ Un des articles devrait traiter de la distribution des revenus dans l'anarchie, et un autre devait étudier la tradition américaine des droits de propriétés et ses liens avec la notion d'anarchie (Buchanan à Olson, 7 mars 1972, MOP, Boîte 4, dossier « B » ; Buchanan, 1992).

Advisers de 1965 rappelait également que la discrimination faisait peser sur la société un coût économique d'environ 20 milliards de dollars. Approximativement la moitié des noirs américains était pauvre. Aux yeux de la société, le problème racial aux États-Unis n'avait fait qu'empirer dans le courant des années 1960, manifesté par les luttes pour les droits civiques, puis pour le droit des femmes.

L'intérêt des économistes pour les problèmes affectant les minorités s'accrût à partir de 1965. L'étude bibliométrique de Brimmer & Harper (1970, pp. 784-787) montre que les sujets abordés par les économistes sur ces questions étaient principalement liés aux problèmes d'économie du travail (35 % des études) et à la pauvreté de ces groupes (15 % des études). Les analyses économiques de la discrimination s'étaient également développées pour culminer en 1967 à neuf articles, contre deux en 1965. Les travaux concernaient les mesures de la pauvreté, les effets de la discrimination dans l'éducation, ses liens avec les développements de la théorie du capital humain, et les problèmes d'urbanismes. (*ibid.*). La même tendance à la hausse se manifesta dans le nombre de résumés et de propositions de communications envoyés aux conférences économiques (*ibid.*, pp. 787-788). D'après Becker (1971b, p. 2), les ventes de *The Economics of Discrimination* augmentèrent à partir de 1962, à tel point qu'en 1971, les presses de Chicago mirent en œuvre l'impression d'une deuxième édition.

La croissance soudaine des analyses économiques de la discrimination firent de Becker un auteur incontournable. Certains étudiants de Becker avaient poursuivi ses travaux, au travers d'études conduites dans le cadre du NBER. Finis Welch avait travaillé sur ce thème dans un article de 1967 publié dans le *Journal of Political Economy*, explorant les différences de revenus dans le Sud rural. Ces contributions, comme celle de Chiswick (1973), constituaient le prolongement de la théorie de la discrimination que Becker aurait voulu susciter dès la parution de son livre quinze ans plus tôt²⁸⁷.

Ce regain d'intérêt pour les relations raciales était également un moyen de critiquer la conception beckerienne de l'économie de la discrimination. Ce fut le cas des travaux de collègues d'Olson à l'université du Maryland, notamment Barbara R. Bergmann et

²⁸⁷ Chiswick (1973) proposait différentes variations du modèle de Becker (1957) représentant le comportement discriminatoire des employés. Chez Becker, la présence d'employés blancs ayant un goût pour la discrimination mène à une ségrégation raciale totale des emplois (voir chapitre III, *supra*). Chiswick introduisait des imperfections dans la substituabilité des travailleurs noirs et blancs, et prédisait que les blancs seraient payés un salaire supérieur à celui des noirs. Les données statistiques validaient la présence d'une discrimination de la part des employés blancs, mais pas de la part des employés noirs, tandis que d'autres modèles de discrimination, par exemple la « crowding hypothesis » (voir *infra*), étaient invalidés (Chiswick, 1973).

Henry J. Aaron. D'après Bergmann, même si un employeur pensait que certains noirs étaient potentiellement de bons employés, beaucoup pensaient également que la proportion de noirs dans ce cas serait plus faible que la proportion de blancs. Ainsi, en l'absence d'un moyen bon marché de tester les candidats avant de les embaucher, il était probable que les noirs subiraient cette discrimination. La discrimination suivait un processus autoentretenu : pensant que les noirs étaient moins productifs en moyenne, les employeurs embauchaient des blancs, contribuant à valider statistiquement le préjugé initial. Cette conception marquait un retour à la conception de la dynamique de la discrimination présente dans l'ouvrage de Myrdal qui avait tant influencé la conception du problème racial en sciences sociales. Autour de Bergmann, les chercheurs de l'université du Maryland explorèrent les implications de cette théorie dans leur programme de recherche, initialement prévu pour être financé par la *Ford Foundation*²⁸⁸. En effet, depuis le milieu des années 1960, la fondation s'intéressait de près au problème racial, contrastant avec la frilosité des fondations sur ce sujet une décennie auparavant²⁸⁹.

En 1971, ces idées se matérialisèrent dans l'article fondateur « The Effect on White Incomes of Discrimination in Employment » (Bergmann, 1971). L'article avait été commenté par Arrow, Becker et Weisbrod. En partant de l'idée présente chez Dewey (1952) qu'il existait encore des catégories d'emplois où les noirs étaient quasiment exclus Bergmann (1971) montrait que dans ces emplois, les blancs gagnaient à discriminer les noirs en réduisant la concurrence sur le marché du travail, faisant ainsi augmenter leur productivité. C'était la « *crowding hypothesis* ». Cela avait également pour conséquence de baisser le salaire des rares noirs engagés dans ces emplois réservés. La conception beckerienne, selon laquelle il existerait une différence entre la productivité marginale d'un noir et son salaire (en raison de la présence du « *discrimination coefficient* »), n'était pas validée empiriquement. Alors que Becker soulignait les différences de salaires pour un même travail, Bergmann soulignait les différences dans les opportunités d'emploi pour des individus de même qualification.

Si l'on se réfère aux éléments autobiographiques fournis par Bergmann (2005), cette conception fait écho à certains épisodes de sa vie. Lors de ses études de premier cycle, Bergmann avait été marquée par *An American Dilemma*. Diplômée de premier cycle au début des années 1950, elle se confronta à la ségrégation sexuelle et raciale du marché du travail lors de ses recherches d'emploi. Elle prit alors conscience de l'importance de la discrimination à l'embauche, n'ayant pu trouver de poste à l'université. Elle considéra un

²⁸⁸ Bergmann à Genosi, 5 mars 1968, MOP, Boîte 89, dossier « B ».

²⁸⁹ Bergmann à Genosi, 5 mars 1968, MOP, Boîte 89, dossier « B ».

temps prendre un travail traditionnellement réservé aux femmes avant d'accepter un poste sous-qualifié au *Bureau of Labor Statistics*, où elle se confronta une nouvelle fois à la discrimination, au travers du vécu de son collègue, Harvey Purdy. Celui-ci était le seul noir du bureau et occupait le poste le plus bas de la hiérarchie. Bien que Bergmann ait appuyé sa candidature à un poste plus élevé, la direction refusa, arguant qu'un noir ne pouvait travailler au contact des blancs. À la fin des années 1950, elle fut acceptée à Harvard, où elle soutint sa thèse en 1959. Figure emblématique du département d'économie, Chamberlin lui enseigna l'importance du réalisme des postulats théoriques, ce qui, plus tard, l'influença dans sa critique de l'approche « *as if* » de Becker (*ibid.*).

Apparemment sans contact avec Bergmann, Arrow travaillait à la même période sur une théorie semblable (voir Bergmann, 1971, p. 294). Il présenta ses recherches lors d'une conférence sur la discrimination tenue à Princeton en octobre 1971 à laquelle assistèrent Finis Welch, Orley Ashenfelter et Ronald Oaxaca. Développant la théorie de Becker dans un modèle d'équilibre général, Arrow avait également recherché d'autres motivations pour discriminer et avancé le motif de discrimination statistique, concept proche de la « *crowding hypothesis* » de Bergmann. Chez Arrow, le concept était lié à l'analyse des asymétries d'information et à la théorie du signal telle qu'elle serait développée par son étudiant, Michael Spence (1973). En effet, les entrepreneurs utilisaient le critère racial comme une estimation approximative de la productivité, en raison de coûts élevés d'obtention de l'information. Cette nouvelle approche économique de la discrimination était une application des nouvelles orientations en science économique « traditionnelle » sur les asymétries d'informations. Autre figure importante de la macroéconomie, Edmund S. Phelps s'était également intéressé à cette théorie, après une année d'étude au *Center for Advanced Study in the Behavioral Sciences*, de 1969 à 1970. Phelps avait notamment beaucoup discuté avec Arrow, Rawls et Amartya Sen, lesquels l'incitèrent à quitter le domaine traditionnel de la macroéconomie pour s'intéresser au concept de discrimination statistique, mais aussi à la notion de justice (Phelps, 1972, 1973)²⁹⁰. Cette nouvelle perspective influa fortement sur les recherches subséquentes dans le domaine²⁹¹. Mais elle s'accompagnait également de prescriptions de politique publique très

²⁹⁰ Phelps (1972) illustra la discrimination statistique par l'histoire d'un visiteur séjournant à l'hôtel et ayant le choix entre manger à l'hôtel et manger dehors. S'il préférerait invariablement manger dehors, il discriminait le restaurant de l'hôtel, mais ce comportement maximisait son utilité espérée, du fait de l'incertitude sur la qualité de la cuisine et de l'idée qu'en général, les restaurants d'hôtel étaient mauvais.

²⁹¹ Dans un article célèbre de 2004, Steven D. Levitt testait la présence de ces deux différents types de discrimination en utilisant le jeu télévisé *Le maillon faible*. Les travaux présentés à la conférence intitulée *Approches économiques et juridiques de la discrimination sur le marché du travail*, tenue à l'Université Paris X le 27 mai 2008, et en particulier ceux de Sandra Black de UCLA, ne font référence qu'à ces deux

différentes. Comme le fit remarquer Stiglitz (1973), si l'on considérait que le marché du travail était concurrentiel, l'instauration d'un salaire minimum empêcherait non seulement les travailleurs à faibles qualifications d'accéder à un emploi, mais réduirait également la pression concurrentielle pesant sur les comportements discriminatoires²⁹². Les conclusions de Bergmann étaient différentes : la discrimination était un jeu à somme nulle entre blancs et noirs, et son éradication n'aurait qu'un impact faible sur le revenu national. La science économique n'étant que de peu d'utilité pour les choix de société.

L'histoire de l'analyse économique de la discrimination montre qu'un cycle avait été complété dans l'approche des phénomènes sociaux par les économistes. Au début des années 1970, analyser ce thème n'était plus considéré comme un élargissement des frontières de la science économique : cela permettait au contraire de développer une théorie macroéconomique d'un sujet qui avait une importance économique identifiée. Outre Phelps, d'autres économistes furent stimulés par les problèmes raciaux, notamment Michael Piore et Peter Doeringer (1971) qui formulèrent une théorie de la segmentation²⁹³. Comme l'affirmait Piore, cette « hypothèse fut conçue afin d'expliquer les problèmes des défavorisés, en particulier des travailleurs noirs en zone urbaine, qui avaient été assimilés auparavant à du chômage » (Piore, 1972, p. 2)²⁹⁴.

Conclusion du Chapitre IV

Tout au long des années 1960 et au début des années 1970, les économistes élargirent le champ d'analyse de la science économique aux éléments qui constituaient le « social », et qui étaient directement lié à la notion de pauvreté. Ce développement de la science économique se manifesta par la croissance progressive du nombre de sessions consacrées à ces sujets à la conférence annuelle de l'*American Economic Association*²⁹⁵. De plus, les frontières

types d'approches. Notons par ailleurs que Barbara Bergmann est moins souvent reconnue pour sa contribution à ce sujet que Phelps ou Arrow.

²⁹² Notons que Spence et Stiglitz reçurent le prix en la mémoire d'Alfred Nobel en 2001 (avec Akerlof) pour avoir développé la théorie des asymétries d'informations.

²⁹³ De manière analogue au modèle de Bergmann, la discrimination empêchait des noirs d'atteindre le secteur primaire, et les confinait à des emplois sous qualifiés. Cette conception d'un marché dual, scindé en deux entités quasi hermétiques que sont le secteur primaire, composé d'emplois stables aux salaires élevés, et le secteur secondaire, caractérisé par l'instabilité et la précarité des conditions de travail, avait été évoquée par des institutionnalistes dans les années 1950 et à la fin des années 1960 (Kerr, 1954 ; Fisher, 1953 ; Killingsworth, 1968 ; voir aussi le survey de Marshall, 1974).

²⁹⁴ « *The hypothesis was designed to explain the problems of disadvantaged, particularly black workers in urban areas, which had previously been diagnosed as one of unemployment* ».

²⁹⁵ La conférence de 1968 vit une session consacrée aux décisions hors marché, avec notamment un article sur le renouvellement urbain. La conférence de 1969 vit des présentations telles que l'article de Schelling sur

disciplinaires furent d'autant plus brouillées que les théoriciens du « choix public » tels qu'Olson, Buchanan et Downs, qui avaient auparavant contribué à ouvrir les frontières de la science économique au domaine politique, s'intéressèrent eux aussi au « social ». La fin de la période marqua enfin un revirement de la conception des économistes « *mainstream* » face aux problèmes sociaux. L'implication de certains membres du *Council of Economic Advisers* en est une illustration. L'influence de la théorie économique de la discrimination dans les modèles macroéconomiques de Piore et Doeringer en est une autre.

Conclusion de la Partie II

Suivant notre présentation, focalisée principalement sur l'administration Johnson, on pourrait croire que l'arrivée de Nixon au pouvoir en 1969, grâce aux voix de la « majorité silencieuse », marqua la fin des programmes sociaux et celle de la crise que traversaient les États-Unis. En réalité, l'intervention de l'État resta forte sous l'administration républicaine, manifestant une préoccupation continue pour les problèmes sociaux (Troy, 2005). En effet, Nixon institutionnalisa beaucoup de réformes de la « *Great Society* ». Au-delà du discours critiquant les orientations sociales des administrations précédentes, les dépenses sociales sous les deux administrations Nixon passèrent de 28 % du budget (55 milliards de dollars) à 40 % du budget (132 milliards de dollars selon Troy, 2005). De plus, le mécontentement social se poursuivit jusqu'au retrait des Américains du Vietnam, mais surtout jusqu'aux premiers symptômes du marasme économique qui suivit le choc pétrolier de 1973 (Anderson, 1995).

En 1972, pour célébrer le 60^e anniversaire de Milton Friedman, le département d'économie de l'université de Virginie accueillit une conférence organisée par Roland McKean de RAND et Anna Schwartz. Au programme de la conférence, les problèmes sociaux mis en avant par la « *Great Society* » de Johnson étaient prédominants. Becker, Schelling et Thomas Sewell présentèrent des contributions sur la discrimination, Becker et Tullock abordèrent le maintien de l'ordre public, tandis que Buchanan et Bronfenbrenner s'intéressèrent à la pauvreté²⁹⁶.

l'application de la théorie des jeux à la ségrégation, « *Models of Segregation* », la table ronde sur le crime précédemment citée, et vit se tenir une session entière consacrée aux problèmes de « choix public » avec notamment un article sur les mouvements sociaux. Celle de 1973 marquait encore plus la tendance : des sessions étaient organisées sur la ville et l'organisation de l'espace, sur la population, sur l'analyse de la politique, sur l'héroïne et sur la discrimination. À titre de comparaison, la conférence de 1963 (*i.e.* un an après la publication de l'article de Becker sur les comportements irrationnels) avait vu, entre autres, se tenir une session sur les problèmes méthodologiques, et une sur l'application de l'analyse économique aux problèmes militaires, qui s'était déjà développée dans les années 1950 sous l'impulsion de RAND (voir Amadae, 2003).

²⁹⁶ Richar T. Selden à Stigler, 15 mai 1972, GSP, Boîte 12, dossier « S ».

À l'orée du Watergate, les politiques publiques avaient créé un contexte favorable à une nouvelle collaboration entre les économistes et les autres chercheurs en sciences sociales, autour des outils de la rationalité des agents. La nouvelle division du travail entre chercheurs plaçait les économistes dans une position privilégiée de spécialistes de l'allocation de ressources rares, en amont de la décision politique qui, selon le credo de la « *Great Society* », se devait d'être efficiente. Les économistes, autrefois réticents à l'extension de l'analyse économique à des sujets tels que la discrimination, s'étaient intéressés à la montée des violences dans les villes, à la crise du système de santé et aux problèmes du système scolaire et universitaire. Plus important encore, certains macroéconomistes « traditionnels » avaient prolongé l'analyse économique de la discrimination faisant de Becker un auteur incontournable.

Chez la plupart des économistes, la représentation des problèmes sociaux se traduit par des choix individuels soumis à une contrainte liée à la rareté des ressources (comme le temps ou l'argent). Ce faisant, cette approche développa l'idée que les comportements sociaux étaient soumis aux mêmes incitations que l'achat de biens matériels. Par conséquent, l'intérêt croissant des économistes aux problèmes sociaux développa l'analogie si critiquée en 1960 entre un comportement social (fécondité) et un achat de bien.

Bien entendu, tous les auteurs ne concevaient pas de la même manière l'utilisation des outils de l'analyse économique. Alors que Becker et ses étudiants s'intéressaient à une large variété de comportements, Buchanan limita son implication à certains problèmes tels que la politique ou le crime. Néanmoins, ces analyses économiques du « social » furent l'occasion de confronter plusieurs conceptions du marché et de son rôle dans la régulation sociale. En effet, représenter des comportements sociaux comme identiques à l'achat d'un bien pouvait faire surgir l'idée de défaillances de marchés, liées à la présence d'externalités ou d'asymétries d'information, comme celle d'un marché autorégulateur. Ces oppositions ne remettaient pas en cause l'usage des outils de la science économiques, qui montrèrent leur capacité d'analyse des défaillances de marché, comme en témoignent l'émergence de la discrimination statistique et l'usage intensif du concept d'externalité par Olson.

Ces développements renforçaient une idée émergente, défendue par Becker, Olson et Tullock, selon laquelle la spécificité des économistes provenait moins de leurs centres d'intérêts que de leur manière de concevoir les problèmes. Par conséquent, si, dans l'esprit de ces auteurs, l'économiste se distinguait des autres chercheurs par ses outils d'analyses et non ses centres d'intérêts, on peut comprendre que son domaine d'expertise dépasse largement le cadre du

« social » tel qu'il était défini dans les années 1960. Existait-il des limites à l'application des outils de la science économique ? Notre dernière partie explore cette question.

Partie III. : L'extension illimitée du marché ? 1969- 1988

Journaliste : What does the actual Nobel Prize look like?

Gary Becker : It's a small gold medal, not worth a lot of money. There's a picture of Alfred Nobel on one side and your name on the other. Plus you get a check, the largest check I've ever gotten. They give you that on Nobel's birthday.

Introduction de la Partie III

Pour de nombreux auteurs, les années 1980 marquèrent l'aboutissement d'une évolution historique issue de la rencontre de deux processus. À partir de la décennie 1970 (la « *Me Decade* »), les politiques d'*empowerment*, inspirées par la « *Great Society* » permirent d'élargir le domaine des choix individuels concernant l'emploi, les quartiers d'habitation, l'éducation et d'autres domaines dans lesquels sévissait la discrimination sous toutes ses formes : ethnique, sexuelle, mais aussi concernant les familles monoparentales, les personnes âgées ou les handicapés (Cravens, 2004). Ces développements s'accompagnèrent de la montée en puissance du secteur privé dans l'organisation de la société (Bacqué, 2006, pp. 119-122)²⁹⁷. Par ailleurs, la société des années 1970 fut marquée par une crise de confiance, avec notamment le développement d'une méfiance vis-à-vis du gouvernement (après le Watergate), l'érosion de valeurs séculaires (le mariage) et le repli des individus en quête de sens vers certaines cultures et communautés (Thomson, 1989 ; Bailey & Farber, 2004). À ces évolutions, les années 1980 ajoutèrent le culte de la réussite matérielle. Ecrivant à propos des années Reagan, Gil Troy note que :

« Hélas, dans le cas du président, comme dans celui de la nation, la force de séduction du consumérisme dépassa l'allégeance rhétorique à la moralité ou à un mode de vie traditionnel. En

²⁹⁷ Bacqué mentionne par exemple le *Community Reinvestment Act* de 1977, qui imposa aux banques de réinvestir une partie de l'épargne collectée dans les quartiers populaires. Miller évoque à ce sujet le développement inédit des centres commerciaux et l'avènement de l'« hyperdiversité du choix » (2004, pp. 180-186).

conséquence, les discours reaganiens à propos des valeurs servirent de posture, de façade noble qui facilita la folle ruée vers le matérialisme. Dans l'Amérique de Reagan, tout le monde n'était pas prêt à crier « fais-moi voir les billets » – comme ce sera le cas dans l'Amérique de Clinton [...] Mais les Américains furent suffisamment éblouis par les dollars pour courir après l'or, puis calmer leur culpabilité avec un sermon présidentiel occasionnel [...] Cette ambivalence, cette hypocrisie, fondera la relation d'amour-haine entre la nation et sa capitale financière, Wall Street » (2005, p. 204)²⁹⁸.

L'ambiguïté du peuple américain vis-à-vis des valeurs matérialistes de la société des années 1980, telle qu'elle est décrite par Troy, fait d'une certaine manière écho à une ambiguïté similaire qui va progressivement toucher le discours de certains économistes à propos de la place des forces économiques dans la détermination des comportements humains. Dans cette partie, nous montrons que, fort du succès des élargissements de la science économique au politique et au social depuis la fin des années 1950, certains économistes développèrent l'idée que l'analyse économique était applicable à tout type de comportement humain en société. L'intérêt de Becker pour la famille, bien plus qu'une simple application des outils de la microéconomie à un sujet relevant du « social », fut une représentation emblématique de cette nouvelle conception. Se posa alors la question de savoir si l'étude de la société toute entière (au-delà du politique et du social, le droit, la famille, le suicide, etc.) pouvait se résumer à l'étude de forces économiques. La science économique serait elle la « grammaire des sciences sociales » ? Nous étudions l'opposition entre les partisans et détracteurs de cette nouvelle approche, en montrant comment ce débat permit toutefois d'étendre significativement les frontières de la science économique. Les deux chapitres de cette partie sont consacrés à l'analyse de deux manifestations de cette problématique : l'un concerne un sujet spécifique (mais significatif), la famille ; et, l'autre, concerne un sujet plus méthodologique, l'« approche économique » du comportement humain.

Dans le chapitre V, nous montrons comment l'intuition du caractère universel des forces économiques émergea avec l'analyse de la famille, dans un contexte de remise en question de l'intervention publique dans la société et au profit de la régulation marchande.

Dans le chapitre VI, nous analysons la prise de conscience chez certains économistes que leur « approche économique » pouvait s'appliquer à de nombreux autres aspects du comportement

²⁹⁸ « *Alas, with the president, as with the nation, consumerism's seductive force overran the rhetorical obedience to morality or a traditional way of life. As a result, Reaganite values-talk often functioned as a posture, a noble façade that eased the mad rush toward materialism. In Reagan's America, most were not yet ready to yell « show me the money » – as they would in Clinton's America, echoing a line from the 1996 Tom Cruise film Jerry Maguire. But Americans were sufficiently dazzled by dollars to chase after the gold, then ease their guilt with the occasional presidential sermon or a strategic securities-fraud prosecution. That ambivalence, that hypocrisy, would shape the national love-hate relationship with the nation's financial capital, Wall Street ».*

humain. Nous étudions en quoi cette vision fut appuyée par le contexte scientifique, social et institutionnel, et nous mesurons son impact sur les frontières disciplinaires.

Chapitre V. L'importance des forces économiques dans la détermination du comportement familial

Nous l'avons dit au chapitre précédent, la famille ne faisait pas partie du « social » selon les tenants de l'élaboration des indicateurs sociaux à Washington à la fin des années 1960. La famille était pourtant au cœur des préoccupations de Moynihan, dont le rapport de 1965 n'avait pas suscité l'intérêt de Johnson. Dans ce chapitre, nous montrons qu'à partir du début de la décennie 1970, ce qui composait le « social » changea peu à peu, à mesure que la famille ressurgit au sein des préoccupations des politiques. Dans un contexte de profonde remise en cause de l'héritage de la « *Great Society* », la politique de la famille cristallisa la discussion autour de l'impact des programmes d'intervention de l'État tout au long des années 1970 et 1980. Nous montrons comment la théorie économique de la famille émergea dans un tel contexte, et appuya l'idée que les forces économiques étaient de puissants déterminants des comportements familiaux. Ces travaux, ainsi que leur réception, posèrent la question centrale de savoir quelle était l'importance relative des facteurs économiques par rapport à d'autres types d'influence (les normes sociales, par exemple).

Dans la section V.1, nous montrons que l'émergence de la théorie économique de la famille s'effectua dans un contexte historique et scientifique reconnaissant l'importance des déterminants économiques dans les comportements familiaux. Nous montrons qu'elle fournit un cadre d'analyse apportant des réponses au débat sur la politique d'intervention publique dans les années 1970 et 1980. Dans la section V.2, nous étudierons le débat concernant la place des forces économiques dans la détermination des comportements relatifs à la famille par rapport à d'autres influences. Pour Becker et d'autres encore, la théorie de la famille illustre le caractère universel des forces économiques.

V.1. Calcul économique et choix familiaux

Dans cette section, nous montrons que sous Nixon, la perception des chercheurs et des décideurs concernant les problèmes qui composaient le « social » évolua par rapport à la période de la « *Great Society* ». Le thème de la famille constituait un problème majeur, aussi important que la pauvreté dans les années 1960. À l'instar de la pauvreté, la famille symbolisait dans les années 1970 l'intervention publique dans les affaires économiques et sociales. Le thème fut l'occasion de développer une collaboration entre économistes et sociologues autour de l'influence des forces économiques dans la détermination des comportements familiaux.

V.1.1. La réapparition de la famille dans le « social »

Bien que le rapport Moynihan de 1965 ait suscité une certaine polémique, son auteur était resté impliqué dans la guerre contre la pauvreté, en servant, par exemple, de consultant pour Olson dans l'élaboration des indicateurs sociaux. Au début de l'année 1969, Moynihan devint conseiller du président Nixon aux affaires urbaines et fut un des rares chercheurs en science sociale à occuper un poste aussi proche du président (Huret, 2008, p. 176). Très vite, il poursuivit son analyse des liens entre les politiques de *Welfare* et les comportements familiaux. Dans son rapport de 1965, Moynihan s'en était pris à l'*Aid to Families With Dependent Children*, un programme institué en 1935 dans le cadre du *Social Security Act* du *New Deal*. Moynihan considérait que ce programme était l'une des causes de la croissance des familles monoparentales et matriarcales, notamment chez les plus défavorisés. Le programme incitait les pères à quitter le foyer et avait donc augmenté le nombre de personnes éligibles à l'*Aid to Families with Dependant Children*. En dépit de la récente amélioration du taux d'emploi des hommes noirs, Moynihan (1965) observait la déconnexion progressive de leur taux de chômage avec le nombre de demandeurs d'aide sociale : cela manifestait une dépendance croissante des familles au *Welfare*. Moynihan voyait dans la désintégration des familles noires une source importante des maux de société des années 1960 (voir la partie II, *supra*). En 1968, Paul Weaver, un jeune politologue de Harvard et membre du comité éditorial du *Public Interest*, avait relayé ces craintes. Pour un certain nombre de progressistes comme lui, la viabilité de l'interventionnisme public dépendait fondamentalement de ce que Weaver appelait les « sources d'autorité privée », c'est-à-dire la famille (Hodgson, 2000, p. 162). La mise en danger de la famille menaçait donc l'interventionnisme progressiste.

Moynihan considérait que l'*Aid to Families with Dependant Children* désincitait les individus à choisir certains emplois à faible rémunération. Afin de rationaliser l'aide aux familles, Moynihan et Nixon s'attelèrent à la constitution d'un projet d'assistance sociale favorisant l'incitation au travail. La politique se voulait généraliste, afin de ne plus se soucier uniquement de la question raciale, sur laquelle Moynihan avait conseillé au président d'adopter une position de *benign neglect*.

Les détails du nouveau projet d'aide aux familles furent développés par James Lyday, un analyste de l'*Office of Economic Opportunities*, et Worth Bateman, *Deputy Assistant* au *Department of Health, Education, and Welfare*. Ce *Family Assistance Plan* était fondé sur l'idée d'impôt négatif, dont les intuitions avaient été développées, par exemple, chez Friedman dans son livre de 1962 *Capitalism and Freedom* (Hodgson, 2000, p. 161)²⁹⁹. L'idée d'une telle action politique n'était pas non plus nouvelle, elle avait déjà circulé au *Department of Health, Education, and Welfare* sous l'impulsion de Gorham et Rivlin, mais elle n'avait jamais convaincu les plus hautes instances (*ibid.*). Le procédé d'impôt négatif, tel qu'il était proposé en 1969, devait garantir à toute famille éligible un revenu minimum (3 000 dollars si les chefs de famille étaient au chômage, 3 920 dollars pour une famille de *working poors*) ; il prévoyait une taxation très progressive au fur et à mesure de l'amélioration des conditions de vie, afin d'éviter des situations limites où une augmentation marginale du revenu serait intégralement ponctionnée. Ce faisant, les effets désincitatifs devaient être fortement annulés, favorisant la sortie de la pauvreté par le travail (voir Huret, 2008, pp. 176-189).

Le programme avait également pour but d'unifier au niveau national les paiements des aides, dont le montant était encore décidé au niveau des États. Mais au final, une telle réforme ne vit pas le jour. Alors qu'elle visait initialement à rationaliser l'aide aux familles en simplifiant le processus, la négociation politique avec le Congrès complexifia fortement le projet de loi, pour finalement le vider de sa substance originelle. Le *Family Assistance Plan* fut abandonné au profit du *Supplemental Security Income*, voté en 1972, qui ne prévoyait de garantir un revenu minimum qu'aux personnes âgées, aux aveugles et aux handicapés (*ibid.*).

Les débats autour de l'instauration du *Family Assistance Plan* témoignaient du rôle désormais central de la famille dans les débats sur l'intervention publique en matière de *Welfare*. Bien que n'étant pas forcément le programme le plus coûteux, l'*Aid to Families with Dependant*

²⁹⁹ L'idée d'un revenu minimum garanti fut également présente dans la campagne présidentielle du candidat McGovern, qui se présenta en 1972 comme le concurrent de Nixon. McGovern était conseillé, entre autres, par Solow et Tobin.

Children devint rapidement dans les années 1970 le symbole de la politique sociale américaine et de ses limites (Dolittle, Wiseman & Levy, 1977 ; Glazer, 1988).

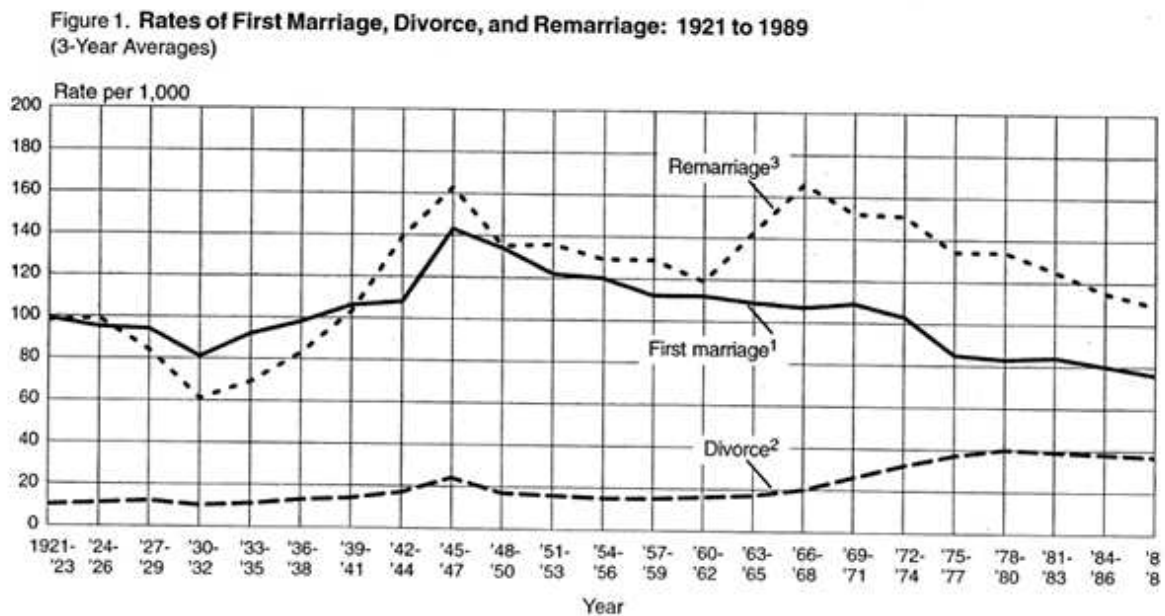
Avec la stagflation des années 1970, les programmes d'intervention publique firent l'objet d'un examen plus attentionné. En particulier, la politique familiale semblait être caractérisée par une nébuleuse de revenus de transferts manquant d'orientation générale (voir, par exemple, Zimmerman, 1982).

Tout d'abord, les chercheurs comme les décideurs politiques faisaient face à une forme de confusion sur la signification des revenus du travail. Le revenu déterminait de manière individuelle la rémunération du travail, mais c'était également une ressource partagée par les autres membres de la famille qui ne travaillaient pas (Shaw Bell, 1975). Ainsi, les politiques de l'emploi montraient une forme d'ambiguïté : les aides aux chômeurs étaient-elles destinées à maintenir le revenu d'un individu ou de sa famille ? La question était d'autant plus confuse que Carolyn Shaw Bell (1975) montrait que seulement deux familles sur cinq étaient monoparentales.

Ce type de confusion était d'autant plus répandu que la structure de la famille avait profondément changé depuis la fin des années 1960. La société avait en effet vu la croissance forte de la participation des femmes dans la vie active ainsi que des familles monoparentales matriarcales. De 43,3 % en 1970, le taux de participation des femmes dans la vie active passa à 51,5 % en 1980. Il était en 1960 de 37,7 % (Fullerton Jr, 1999). De plus, le taux de participation dans la vie active des femmes mariées, ainsi que des femmes mariées ayant des enfants d'un âge inférieur à six ans, augmenta régulièrement depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale (U.S. Bureau of the Census, 1989, *in* : Becker, 1991b). Le développement des mœurs issu de l'émancipation des années 1960 mettait à mal l'image traditionnelle de la famille américaine. Le droit à l'avortement fut notamment institué par la décision de la Cour Suprême dans l'affaire *Roe vs Wade* en 1973. À partir du milieu des années 1960, le taux de divorce augmenta significativement : il doubla entre 1966 et 1978 (U.S. Bureau of the Census, 1992, voir aussi le graphique 2 ci-dessous). D'autre part, le nombre de femmes ayant été mariées une seule fois diminua fortement depuis l'après guerre (*ibid.*). Ces évolutions

généraient une forme d'inquiétude sociale tout au long de la décennie, laquelle imprégnait tant le discours des hommes politiques que le cinéma ou la télévision³⁰⁰.

Graphique 2. Taux de premiers mariages, de divorce, et de remariage de 1929 à 1989



Source : Reproduit de U.S. Bureau of the Census, 1992.

La politique familiale devait définir précisément ce qu'était une famille. Selon Shaw Bell (1975), la figure traditionnelle de la famille américaine, composée d'un père, d'une mère et de deux enfants, ne représentait que six millions de familles sur un total de cinquante cinq millions. L'absence de définition précise de la famille se retrouvait dans les revendications de certains groupes, dont le *Carnegie Council on Children*, qui, au milieu des années 1970, militait pour la reconnaissance de la diversité des schémas familiaux par les programmes d'aide aux familles (Carlson, 1980). Or les politiques publiques n'avaient pas précisé ce que devaient être leurs objectifs, n'ayant pas fixé de norme (*ibid.*).

³⁰⁰ Les conservateurs y voyaient la perte des valeurs traditionnelles. Au contraire, pour beaucoup de cinéastes des années 1970, le mariage était représenté comme une institution rigide et oppressante, empêchant l'expression de l'individualisme des années 1970 (voir par exemple *Duel* ou *Rencontres du troisième type* de Steven Spielberg). A la télévision, la dégénérescence de la famille nucléaire était au cœur de l'émission *An American Family* produite par PBS, qui battu les records d'audiences de la chaîne. Quand au divorce et aux difficultés de la vie monoparentale, voir aussi *Kramer contre Kramer* de Robert Benton (1979).

Pourtant, la notion de stabilité familiale semblait émerger comme un objectif consensuel. Par ailleurs, c'était un critère d'évaluation des programmes existants. Or pour de nombreux spécialistes de la famille, les programmes d'aides aux familles étaient incompatibles avec la stabilité familiale. Ainsi, à la fin années 1970, les problèmes identifiés par Moynihan ne semblaient toujours pas résolus. Un ménage comprenant deux parents *working poors* ne pouvait être éligible à l'*Aid to Families with Dependant Children*, incitant ainsi les ménages à se séparer (Carlson, 1980). De même, ces aides aux familles étaient plus faibles que l'aide aux enfants en foyer d'accueil. Enfin, certains impôts ponctionnaient plus fortement les couples mariés que les couples en union libre.

Dans le but de répondre à ces problèmes, le président Jimmy Carter mit sur pied la *White House Conference on Families* en 1977. C'était un projet ambitieux, qui dura quatre ans et impliqua environ 125 000 personnes au niveau fédéral et local (Alexander, 1981). Les conclusions du président du projet, John L. Carr, confirmèrent l'état des lieux dressé par les spécialistes et la nécessité d'une politique de redistribution des revenus cohérente avec la stabilité familiale.

Le débat se nourrissait d'un lien perçu entre certaines variables économiques et les comportements individuels relatifs au travail et aux comportements familiaux. D'une certaine manière, au niveau politique, les jalons d'une réflexion économique étaient posés. Une partie de la discussion autour de la politique de la famille constituait une critique générale des programmes de *Welfare* : les incitations économiques avaient des répercussions sur l'institution sociale qu'était la famille.

De plus, pour de nombreux conservateurs, la politique familiale représentait l'intrusion de l'État dans les affaires privées. La déliquescence de la famille permettait de remettre en cause plus généralement l'intervention de l'État, en suivant un argumentaire principalement axé sur l'impact des incitations économiques. Le politologue Charles Murray, membre du *think tank* conservateur *Manhattan Institute for Policy Research*, fut un des personnages emblématiques de cette critique. Son ouvrage de 1984, *Losing Ground*, constituait une vaste critique du programme « *Great Society* » et de ses conséquences sur la société du début des années 1980. Murray montrait comment les choix de vie de deux personnages hypothétiques, Harold et Phyllis, avaient été façonnés par le système d'aide et les revenus de transferts mis en place depuis les années 1960. Au début de la période, Harold était marié à Phyllis, et avait un emploi. La situation était différente à partir des années 1970 : le couple vivait en union libre. Phyllis bénéficiait des revenus de transferts et Harold ne travaillait plus.

Comme le soulignait Martin Anderson (1978), les politiques sociales suivant la Guerre contre la pauvreté n'avaient pas résolu des problèmes nés des effets désincitatifs des programmes sociaux. Dans leurs ouvrages, Murray et Anderson se fondaient sur dix années d'expérimentation de l'impôt négatif dans le New Jersey, initialement organisée sous l'égide de l'*Office of Economic Opportunity*³⁰¹. Selon l'analyste de la *Brookings Institution* Gilbert Steiner (1981), les expériences de Denver et Seattle confirmaient bien l'influence déstabilisatrice de ces programmes sur les familles. Ces ouvrages d'analyse politique concluaient donc à la forte influence des transferts monétaires sur l'effort individuel au travail. Comme l'affirma Walter Nicholson (1980) dans sa recension de l'ouvrage d'Anderson, celui-ci répétait des croyances largement partagées par le peuple américain. Au travers de ces livres, l'idée se diffusait que les comportements des individus concernant le travail, le mariage ou la famille, répondaient aux des incitations économiques développées par les politiques sociales (Graebner, 2004). Ainsi, le contrôle social prenait peu à peu la forme d'incitations économiques tandis que la société (au travers notamment de ses *best-sellers*, mais également du cinéma) diffusait l'idée de la primauté de la décision individuelle sur les contraintes sociales (Thomson, 1989)³⁰².

La réflexion sur les échecs des politiques d'aides aux familles se mêlait aux revendications anti-impôts qui se développèrent tout au long des années 1970, mais également à un retour aux valeurs conservatrices sous l'impulsion de *best sellers* tels que *Wealth and Poverty* (1981), de George Gilder, qui, d'après *Time*, était devenu la bible de l'administration Reagan ; ou encore *The Closing of the American Mind* par Alan Bloom (Feagin, 1982 ; Troy, 2005). La lutte anti-impôts fut notamment personnifiée par Howard Jarvis, qui fit la couverture de *Time Magazine* le 19 juin 1978 avec un titre éloquent : « Tax Revolt ! ». Mais la lutte pour le désengagement de l'État dans la vie sociale trouvait des appuis de la part de groupes d'intérêts menacés par les interventions publiques. C'était notamment le cas des pasteurs, tels Jerry Fallwell, qui avait vu la disparition des *school prayers* dans les écoles publiques. Celui-ci avait également vécu à contre cœur les décisions de la Cour suprême légalisant l'avortement et s'opposait à la libération des mœurs au travers de son appui aux associations anti-Gays (Bailey & Farber, 2004). Ce pasteur symbolisait le discours de la « nouvelle

³⁰¹ Les premiers résultats de cette expérience avaient été utilisés par Moynihan et l'équipe défendant le *Family Assistance Plan* lors de diverses auditions devant le Congrès en 1970 (Huret, 2008, pp. 180-182). Les résultats, alors très partiels, n'avaient pas convaincu les députés.

³⁰² La période fut également marquée par la recrudescence du nombre de livres de conseils au développement personnel.

droite » qui émergeait dans les années 1970, laquelle mélangeait la lutte contre les impôts, l'intervention de l'État, et le retour à l'ordre moral et religieux (*ibid.*).

Au lendemain de la « *Great Society* », l'image de l'agent économique avait donc pris une place importante dans le discours public, qui culmina lors de l'élection de Reagan à la fin de l'année 1980. Dès la fin de l'année suivante, Reagan obtint la réduction des aides à la famille par le biais de l'*Omnibus Budget Reconciliation Act* (Aldous & Wilfried, 1990, p. 1138). C'est précisément durant cette période qu'émergea au sein des sciences sociales une réflexion sur les déterminants économiques des comportements familiaux.

V.1.2. L'émergence d'une théorie économique de la famille

À partir du milieu des années 1960, l'analyse des comportements familiaux fut l'objet de travaux des étudiants de Becker et Mincer à Columbia. Dès 1965, Morris Silver s'était intéressé aux effets du cycle économique sur les mariages, stimulé par l'article de Becker sur la fécondité qui avait mis en lumière l'importance du choix purement économique du ménage³⁰³. Becker s'enrichit également d'autres analyses relatives aux différences de salaires entre sexes (la thèse de Beth Niemi, 1970), aux déterminants économiques du statut marital (celle de Fredericka Santos en 1970), aux liens entre l'instabilité familiale, les aides aux familles et l'offre de travail (celle d'Elizabeth Durbin en 1971), ou encore à l'allocation du temps des femmes (celle d'Arleen Leibowitz en 1972)³⁰⁴. Enfin, le travail au NBER de Reuben Gronau (un autre de leurs étudiants qui avait soutenu sa thèse en 1967), « *An Economic Approach to Marriage: The Intrafamily Allocation of Time* », présenté à la conférence annuelle de l'*Econometric Society* en 1970, stimula plus particulièrement l'intérêt de Becker. De retour à Chicago au début des années 1970, Becker forma un groupe d'étudiants sur l'économie de la famille composé, entre autres, d'Alan Freiden et d'Amyra Grossbard.

L'intérêt de Becker pour la famille émergea à une époque où, au niveau personnel, cette institution était mise à rude épreuve. À la mort de sa femme en 1970, Becker se retrouva seul à élever ses deux filles. Il se trouva donc dans une position analogue aux agents de sa théorie, en devant décider, « s'ils sont veufs, quand, si jamais, doivent ils se remarier ? » (Becker,

³⁰³ Sa thèse, soutenue en 1964, s'intéressait précisément aux liens entre le taux de natalité, le mariage et le cycle économique. Au cours des années 1960 Silver s'intéressa à l'analyse des déterminants économiques de la fertilité.

³⁰⁴ Pour une liste des thèses soutenues sous la direction de Mincer, voir Teixeira (2007, p. 140).

1974a p. S23)³⁰⁵. En 1973 et 1974, Becker publia deux articles consacrés à une théorie du mariage dans le *Journal of Political Economy*, qu'il retravailla pour les inclure dans son livre de 1981, *A Treatise on the Family*.

La théorie du mariage se divisait en plusieurs parties. Tout d'abord chaque individu décidait de se marier si son utilité espérée était supérieure à celle de rester célibataire. Etre « marié » ou « célibataire » ne correspondait pas à une réalité juridique, mais au fait de vivre seul ou en couple. Vivre en couple permettait aux agents de bénéficier du temps et des produits de leurs conjoints dans la production de biens non marchands bénéficiant au ménage. Par conséquent, les mères célibataires avaient plus de chance de travailler que les mères mariées, ces dernières bénéficiant des ressources de leurs maris. Ces bénéfices devaient être comparés aux coûts, par exemple ceux du système juridique, dans le cas d'un divorce civil. Une augmentation du revenu de la propriété ou des salaires engendrerait également une hausse des gains au mariage.

Le deuxième problème concernait l'explication du choix des partenaires. Le mariage s'analysait comme une firme composée de deux membres. Dans un modèle de concurrence parfaite, la sélection par le marché du mariage maximisait la production du ménage marié, parmi tous les ménages mariés possibles. En relâchant les hypothèses sur l'homogénéité des partenaires, les individus partageant les mêmes traits s'accoupleraient si ces traits étaient complémentaires dans la technologie de production, tandis que cet appariement serait sous-optimal si ces traits étaient substituables. Becker montrait que les traits hors marché étaient complémentaires, tandis que les traits marchands (les salaires) étaient substituables. Les individus partageants les mêmes traits non-marchands (beauté, intelligence, ethnie, etc.) étaient donc plus à même de se marier. De même, les individus aux traits marchands opposés bénéficiaient pleinement de la division des tâches au sein du ménage.

Le troisième problème analysé par la théorie du mariage était précisément la division du travail au sein du ménage, que Becker approfondit dans son livre de 1981. Une fois le couple formé, la répartition du travail au sein du ménage entre activités marchandes (travail salarié) et non marchandes (comme l'éducation et les soins apportés aux enfants) suivait également les règles de la rationalité économique. La division du travail permettait au ménage d'optimiser la production de l'entreprise-ménage. Becker utilisait une analogie avec le commerce international : chaque membre du ménage, se comportant comme un pays, avait

³⁰⁵ « Married persons also must make decisions about marriage: should they separate or divorce, and if they do, or if widowed, when, if ever, should they remarry? ».

intérêt à se spécialiser dans le secteur dans lequel il était relativement le plus productif. Ces différences de productivité étaient liées à des investissements en capital humain de nature différente. Becker arguait qu'en général, du fait de leur éducation notamment, les femmes investissaient dans un capital humain améliorant leur productivité dans les tâches domestiques, tandis que les hommes investissaient dans un capital humain améliorant leur efficacité sur le marché du travail. Cependant, la présence d'infimes différences entre les hommes et les femmes, tant biologiques que sociales, suffisaient pour qu'un mariage optimal aboutisse à une spécialisation très forte des activités de ses membres. En supposant, par exemple, que les hommes et les femmes aient les mêmes taux de rendement de leurs investissements en capital humain, toute discrimination, même infime, à l'encontre des femmes sur le marché du travail les rendraient moins productives que les hommes et les pousseraient à se spécialiser dans la production domestique, et donc dans le capital humain correspondant. De plus, sur un marché concurrentiel, une faible proportion de femmes diplômées impliquerait que celles-ci aient plus de mal à trouver un partenaire. Au niveau agrégé, les résultats d'une division sexuelle traditionnelle du travail seraient maintenus par la sélection opérée au travers de la concurrence de marché.

L'un des éléments clé liant la théorie avec le débat public à propos de la famille américaine, était l'étude des coûts et des gains relatifs au mariage. L'analyse économique de la famille expliquait l'évolution de cette institution par l'évolution de ses coûts et de ses bénéfices. La recrudescence des divorces, ainsi que la montée du nombre de familles monoparentales (notamment matriarcales) était profondément liée à l'évolution des contraintes économiques que subissaient les individus. En adoptant un point de vue réflexif sur son travail, Becker (1981a) arguait que la cause principale était l'évolution du statut de la femme dans la société moderne, et notamment leur participation croissante à la vie active. Au fil des générations, les femmes investissaient toujours plus en capital humain augmentant leur productivité sur le marché du travail, ce qui réduisait les avantages liés à la division du travail au sein du ménage. Cette conclusion n'était pas unique à la théorie économique. Les sociologues de la famille aboutissaient à des conclusions similaires. Par exemple, Robert Shoen, William Urton et Karen Woodrow (1985) avaient montré également que les changements économiques récents avaient bousculé les facteurs de stabilité du mariage. Ils confirmaient plus spécifiquement l'idée que la participation croissante des femmes à la vie active diminuait la complémentarité des époux et réduisaient la stabilité maritale. L'analyse de Louis Roussel et Irène Théry (1988) sur le mariage en France symbolisait l'évolution des mœurs : dans la société moderne, le mariage était une affaire de choix individuels, relatifs aux goûts. Force est

de constater, avec Whyte (1990), que l'impact des normes sociales pesant sur le mariage semblait céder progressivement le pas aux déterminants économiques à la fin des années 1980.

Pour les sociologues du divorce, la théorie beckerienne n'était qu'un outil parmi d'autres. Ceux-ci affirmaient utiliser une approche multidisciplinaire intitulée « *life course theory* », utilisant les idées et données en provenance d'approches aussi diverses que l'histoire, la démographie ou la psychologie (voir White, 1990). Malgré la diversité des approches, les résultats de Becker étaient compatibles avec les conclusions d'autres chercheurs. La reconnaissance de l'importance des facteurs économiques dans les évolutions historiques du mariage s'était accompagnée d'un dialogue fertile entre économistes et sociologues sur la base de la théorie économique de Becker. Par conséquent, la théorie économique de la famille fit reculer les frontières de la science économique, comme en atteste la revue de la littérature de Berardo (1990) concernant la recherche sur la famille dans les années 1980. Au-delà d'une simple curiosité, cette théorie servit de base aux sociologues pour développer l'analyse plus générale du comportement familial, à l'exemple de l'ouvrage de Michael Geerken et Walter R. Grove (1983), *At Home and At Work*, qui tenta d'intégrer les résultats de la sociologie de la famille traditionnelle avec ceux de la théorie économique de la famille et de mesurer la part des comportements purement économiques et la part des influences sociologiques. D'autres, tels que les féministes Joan Huber et Glenna Spitze (1983) s'attaquèrent à l'idée des économistes qui, suivant la théorie des avantages comparatifs, mettait en avant le ratio entre le salaire du mari et celui de la femme comme élément déterminant de la spécialisation des membres du ménage. Elles conclurent que la variable fondamentale était plutôt le taux de participation des femmes dans la vie active.

Bien qu'elles critiquaient Becker, leur résultat n'était pourtant pas si éloigné de ses conclusions, tant Becker faisait de la participation croissante des femmes dans la vie active le facteur majeur de l'évolution des familles au vingtième siècle. Cette causalité faisait donc un consensus, comme cela était indiqué dans le livre d'Irwin Garfinkel et Sarah McLanahan (1986), *Single Mother and Their Children*. Dans ce domaine précis, Becker était devenu la référence incontournable, à tel point que certains sociologues de la famille, à l'image de Richard A. Berk (1980), tentèrent de présenter cette approche à un public peu familier avec les spécificités du raisonnement économique. Tout au long des années 1980, l'analyse économique de la division du travail au sein du ménage constitua un apport significatif à la

sociologie, considéré par Menaghan & Parcel (1990) comme l'une des évolutions théoriques les plus significatives dans ce domaine³⁰⁶.

Alors que les débats publics s'étaient centrés sur l'influence des programmes d'aides aux familles sur la désagrégation de la famille, les chercheurs en sciences sociales s'accordaient pour mettre au centre de ces mutations l'évolution des opportunités économiques offertes aux femmes à partir des années 1950. Néanmoins, la centralité des influences économiques rapprochait les représentations de Becker et celles des sociologues ; elle faisait écho aux représentations véhiculées par la société de la fin des années 1970 et du début des années 1980.

Becker n'était pas resté muet sur l'intervention publique. Il s'était notamment intéressé à l'instauration du divorce « sans fautes », qui, depuis le début des années 1970, permettait à l'un des membres du ménage de rompre le mariage sans le consentement préalable de l'autre (Friedman & Percival, 1976, p. 67). Cette décision était vécue pour les féministes comme une avancée sociale significative et pour les conservateurs comme une cause majeure de la déliquescence des familles. La décision semblait diminuer le coût du divorce, limitant donc la stabilité du mariage. Cependant, pour Becker (1981a), cette loi n'avait pas significativement influé sur le nombre de divorces. En effet, même sous une régulation « traditionnelle » où le consentement mutuel était nécessaire pour obtenir le divorce, les transferts de ressources au sein du ménage pouvaient déjà permettre à un mari souhaitant le divorce d'acheter le consentement de sa femme. Le divorce « sans fautes » n'avait eu de conséquence que sur la distribution des gains au divorce. Les hommes à l'initiative du divorce en bénéficiaient au maximum, car ils n'avaient pas forcément leurs enfants à charge, souvent confiés à leurs mères, et n'avaient plus à compenser leur femme pour obtenir son consentement (*ibid.*).

Toutefois, Becker considérait que certains programmes tels que l'*Aid to Families with Dependant Children* étaient responsables de la montée en puissance des familles monoparentales. En améliorant les gains du célibat, cela diminuait les gains relatifs du mariage³⁰⁷. Cela incitait les femmes à rester au chômage et vivre des aides.

³⁰⁶ Ceux-ci déclarent que l'« une des avancées théoriques les plus importantes dans le domaine du travail et de la famille dans les années 1980 vient de la science économique » (Menaghan & Parcel, 1990, p. 1082)
« *One of the most significant theoretical developments in the area of work and family in the 1980s comes from economics* ».

³⁰⁷ Nous ne cherchons pas à être exhaustifs, mais simplement à montrer comment Becker s'inscrivait dans un débat plus général sur les effets sociaux des programmes de *Welfare*. En particulier, les théories de Becker ne mènent pas systématiquement à une critique de l'intervention de l'État (voir notamment Becker, 1983, ou encore Becker & Tomes, 1986).

Une partie de la critique de Becker à l'encontre de tels programmes était également liée à un autre axe de la théorie économique de la famille, à savoir les analyses économiques de la fécondité. Bien que Becker ait suscité la curiosité des démographes lors de la conférence du NBER de 1960, les commentaires de Duesenberry et d'Okun résumaient le scepticisme des économistes à l'égard d'une analyse des choix économiques liés à la fécondité (voir partie II, *supra*). Au début des années 1970, le sujet avait suscité un regain d'intérêt formidable chez les économistes, illustré par la conférence sur les nouvelles approches de la théorie de la fécondité organisée par le NBER et le *Population Council* les 8 et 9 juin 1972.

La théorie économique de la fécondité était fondée sur l'étude approfondie des coûts que représentait un enfant. Ce coût était intimement lié au coût d'opportunité du temps passé par les femmes à s'occuper de leurs enfants, car la « production » d'un enfant demandait la combinaison de temps et d'autres types de biens. L'augmentation des revenus des femmes sur le marché du travail avait eu deux effets. Le premier était de réduire les quantités demandées d'enfants. Le second était d'augmenter la qualité demandée pour chaque enfant, c'est-à-dire les sommes investies dans chaque enfant. Par conséquent, dans des familles où le retour sur investissement en capital humain des enfants était plus fort, la demande de qualité des enfants était plus forte et réduisait par là même les quantités d'enfants demandées. Un lien avec la discrimination était possible car celle-ci réduisait les retours sur investissements en capital humain des noirs. En conséquence, les familles noires avaient un taux de natalité plus élevé.

Chez Becker (1981a), les aides aux familles avec enfants à charge favorisaient la fécondité des femmes éligibles, car cela réduisait les coûts de leurs enfants de deux manières : les aides augmentaient avec le nombre d'enfants à charge et elles réduisaient l'incitation à travailler des femmes éligibles, et donc leur temps de travail, c'est à dire le coût d'opportunité du temps passé à s'occuper de leurs enfants. Ces aides étaient la cause de la croissance du nombre d'enfants illégitimes par rapport aux enfants légitimes observé depuis les années 1960.

Dans un contexte de remise en question de l'efficacité des programmes sociaux, Becker n'apportait pas un regard nouveau sur la question de l'impact des aides à la famille sur le comportement individuel, mais présentait un modèle sous jacent compatible avec de telles conclusions. Tout au long des années 1970, l'influence des forces économiques prit une place importante dans le domaine du non marchand. Ce fut également le cas dans l'analyse plus spécifique, mais tout aussi importante, des relations au sein de la famille.

V.1.3. La théorie des interactions sociales

L'analyse des interactions sociales constitua un complément de la théorie de la famille. Au début des années 1960, Becker avait prit part à un projet sur la philanthropie dirigé par Frank Dickinson au NBER et financé par la *Russel Sage Foundation* (Fontaine, 2007, pp. 5-7). Cette recherche mena Becker à explorer la notion d'interdépendance des utilités : la philanthropie pouvait se représenter comme la prise en compte des utilités des plus démunis dans la fonction d'utilité des plus riches (*ibid.*). Le manuscrit intitulé « Interdependent Preferences : Charity, Externalities and Income Taxation » (1968) découla de ses recherches et servit de base à la première version de « A Theory of Social Interactions », dont la version définitive fut publiée en 1974 dans le *Journal of Political Economy*.

La théorie des interactions sociales avait pour objectif d'introduire les effets contraignants de l'environnement social sur les choix individuels. Cette théorie intéressa particulièrement Becker pour sa capacité à décrire les interactions entre différents membres d'une famille. Dans un tel contexte, le chef de famille subissait les contraintes de son environnement social par la prise en compte des fonctions d'utilités des autres membres de la famille dans sa propre fonction d'utilité. Une telle interdépendance modélisait les effets de son amour pour sa famille affectant son propre bien-être. Si celui-ci aimait suffisamment sa famille, la distribution des revenus entre les membres importait peu, le chef assurant les transferts de ressources nécessaires pour garder les utilités inchangées. Becker en concluait que cet acte induisait chez les autres membres de la famille un comportement similaire, même si ceux-ci n'éprouvaient pas d'amour (se comportent égoïstement) pour le chef de famille. Les membres étaient incités à se comporter « comme si » ils éprouvaient de l'amour entre eux, car toute réduction dans le bien-être d'un des membres entraînerait une redistribution de ressources par le chef de famille en direction de celui-ci et au détriment des autres (à revenu inchangé). Ainsi, chaque membre de la famille avait intérêt à agir de telle sorte à maximiser le revenu *total* de la famille, afin de profiter au mieux des redistributions : c'était le « théorème de l'enfant gâté » (Becker, 1974b, p. 1080). De ce fait, tous les membres de la famille avaient la même fonction d'utilité, celle de la famille. La famille instaurait ainsi un système mutualisé d'assurance en cas de chute du revenu d'un de ses membres.

À partir des années 1970, l'étude des interactions sociales au sein de la famille avait également attiré un nombre croissant de sociologues, comme en témoigne la revue de la littérature sur ce sujet effectué par Gerald W. McDonald pour le *Journal of Marriage and the Family* en 1980. Dès 1960 était paru un l'important *Husbands and Wives* de Robert O. Blood

et Donald M. Wolfe. Cette étude empirique visait à offrir un compte rendu descriptif des interactions entre époux et des processus de choix concernant le travail ou les enfants. L'approche statistique des auteurs montrait que les décisions de couple étaient le résultat de comportements pragmatiques, souvent incompatibles avec les explications traditionnelles des sociologues fondées sur la culture. Une tâche ménagère était souvent assignée à une femme sur la base de sa disponibilité bien plus que sur la base de représentations culturelles des rôles respectifs des hommes et des femmes dans le ménage. Ainsi, les représentations statistiques de Blood et Wolfe n'étaient pas incompatibles avec l'approche économique de Becker, même si cette dernière prévoyait que les individus se spécialisent dans une tâche en fonction de leur investissement en capital humain, et non en fonction de leur disponibilité (Berk & Berk, 1983).

L'analyse de Blood et Wolfe avait ouvert un champ d'analyse nouveau concernant les interactions et les transferts de ressources entre membres d'une famille, qui suscita l'engouement des sociologues à partir de la fin des années 1960. Dans son article de 1968, « The Economics of Child Rearing », le sociologue Stephen Richer proposa une analyse des relations au sein de la famille fondée sur la théorie de l'échange développée entre autres par Peter Blau et George Homans. Il critiquait notamment Blau pour ne pas envisager que les mères puissent attendre de leurs enfants certaines actions en retour de leurs propres sacrifices. L'article de Richer proposait une analyse des enjeux de pouvoir au sein de la famille. Le pouvoir était caractérisé par l'accès aux ressources familiales, notamment les ressources économiques. Richer formulait un postulat central : les parents maximisaient l'obéissance de leurs enfants. Le postulat était simplificateur, mais « il ne l'est pas plus que le postulat de parfaite rationalité du comportement des acheteurs et des vendeurs fait par les économistes » (Richer, 1968, p. 462)³⁰⁸. Jusqu'à l'entrée à l'école, les enfants apprennent à contrôler une ressource particulière, l'obéissance, qui leur servira de monnaie d'échange. Les parents sont les principaux fournisseurs de récompense et autres rétributions, mais au fil du temps, ils sont concurrencés par d'autres individus, à mesure que les enfants se socialisent. Ainsi, le prix exigé par l'enfant pour son obéissance augmente.

³⁰⁸ « *Although this may seem somewhat simplistic, it is no more so than the assumption by economists of perfect rationality in the behavior of buyers and sellers* ». Richer ajoutait d'ailleurs que la valeur d'un tel postulat se testait par « sa capacité à délivrer des déductions raisonnables, pouvant être soumises à la vérification empirique » (Richer, 1968, p. 462).
« *The test of the value of such assumptions is their ability to produce reasonable deductions, which are capable of empirical verification* ».

D'une certaine manière, Richer abordait également le problème de l'interaction entre quantité et « qualité » des enfants³⁰⁹. En effet, toutes choses égales par ailleurs, l'augmentation du nombre d'enfants mènerait les familles à dépenser plus de ressources financières car le temps qu'ils peuvent consacrer à chaque enfant est nécessairement plus faible.

Tout au long des années 1970, l'approche fondée sur l'échange s'imposa comme le cadre conceptuel de référence en sociologie (McDonald, 1980). Tout comme chez Becker, l'accès aux ressources familiales était central dans ces analyses des interactions. Néanmoins, la plupart des analyses sociologiques négligeaient les enfants, pour se concentrer uniquement sur les relations entre époux. En attestent, par exemple, les nombreuses études tentant de représenter les comportements stratégiques permettant de déterminer lequel, du mari ou de la femme, avait le dernier mot (*ibid.*).

Les travaux de Constantina Safilios-Rothschild (1976) en étaient un autre exemple. Son analyse partait de l'existence d'un certain nombre de biens échangeables entre époux, comme l'amour, l'argent, le prestige, ou encore les soins apportés aux enfants. Moins un époux avait accès directement à un bien et plus celui-ci avait de la valeur. Ainsi, sans pour autant faire référence à un cadre économique, l'auteur concluait qu'un époux ayant besoin d'une ressource importante à ses yeux est prêt à payer un prix élevé, même pour en tirer un profit relativement faible.

Safilios-Rothschild remarquait que peu de sociologues s'étaient cependant réellement penchés sur le phénomène de l'amour. Ici, l'amour avait un rôle stratégique, c'est-à-dire que dans de nombreux mariages, les époux éprouvaient un niveau d'amour différent. L'époux le plus amoureux sera donc prêt à consentir un certain nombre de sacrifices individuels, notamment déléguer l'intégralité de son pouvoir sur le contrôle de certaines ressources. Ces résultats différaient de l'idée d'interdépendance des utilités telle qu'elle était formulée par Becker à cette époque. En effet, celui-ci analysait l'altruisme au sein de la famille en négligeant le conflit et les rapports de force. Néanmoins le conflit n'était pas complètement absent de la théorie économique de la famille, contribuant à la rapprocher des centres d'intérêts des sociologues de l'époque. La théorie des interactions sociales servait également à représenter les comportements d'envie. Becker (1991b, pp. 289-293) montrait que l'envieux agit de telle sorte à diminuer le revenu de la personne enviée, même si l'envieux voit son propre revenu diminuer. Il ne pouvait exister aucun chef de famille altruiste, car le système d'assurance qu'il

³⁰⁹ Par exemple, pour Richer (1968), « Immediately after births of new children, there is a qualitative and quantitative change in the allocation of rewards -material rewards increase while social rewards decrease », p. 465.

fournit limiterait fortement les agissements de l'envieux. Envie et amour étaient implicitement deux comportements extrêmes qui ne pouvaient cohabiter. Néanmoins, dans le cas où plusieurs individus sont enviés par un même membre de la famille, des interactions stratégiques surgissent. Afin de limiter la satisfaction de l'envieux, les enviés pouvaient en effet se comporter en altruistes afin d'assurer les transferts de ressources nécessaires pour limiter les actions néfastes de l'envieux. Chez Becker, c'était donc l'envie, et non l'amour, qui faisait intervenir des comportements stratégiques.

En résumé, aussi bien en théorie économique que dans la théorie sociologique, les facteurs économiques jouaient un rôle significatif dans la détermination des comportements familiaux. Tout d'abord, économistes et sociologues considéraient que les opportunités économiques influaient profondément sur la stabilité du mariage, faisaient écho au discours général dans la société qui incriminait plus particulièrement les aides sociales. Ensuite, l'analyse des interactions sociales au sein de la famille mobilisait des représentations fondées sur la rationalité des acteurs et se concentrant sur les comportements stratégiques. Le « théorème de l'enfant gâté » était donc une contribution complémentaire à l'analyse sociologique du pouvoir au sein de la famille. Il nous reste à étudier désormais si ces approches étaient complémentaires ou substituables aux yeux des chercheurs dans le domaine.

V.2. L'étude de la famille est-elle réductible à l'étude des forces économiques ?

En démontrant le rôle fondamental des comportements maximisateurs et des ajustements marchands dans les relations sociales, les travaux du *New Home Economics* posaient la question de savoir dans quelle mesure ces forces économiques étaient-elles centrales dans la détermination des comportements sociaux. Cette question était déterminante dans l'analyse des relations entre la science économique et les autres sciences sociales : leur collaboration prendrait-elle la forme d'une subordination à la science économique ? Le programme sous-jacent de la théorie beckerienne reposait en effet sur une certaine ambiguïté. Plus que de simples facteurs de détermination des comportements familiaux, les forces économiques pouvaient bel et bien être les composantes universelles à l'origine de même de la formation et de l'évolution des sociétés.

V.2.1. Les liens ambigus de la pression sociale et du choix économique

Lors de la conférence du NBER de 1972 sur la fécondité, Robert J. Willis présenta « A New Approach to the Economic Theory of Fertility Behavior » destiné à présenter l'intérêt de l'approche de la fécondité qui avait été développée par les collègues de Becker. L'article avait fait l'objet d'un compte rendu par le démographe Norman B. Ryder (1973). Ce dernier était, par ailleurs, tout à fait conscient de l'importance des déterminants économiques dans de telles décisions et appelait à l'extension du calcul économique aux comportements familiaux. Ryder critiquait cependant la représentation de Willis, lequel modélisait la famille à partir d'une seule fonction d'utilité. Selon lui, Willis « a refusé aux membres le droit de retirer de la satisfaction de la satisfaction des autres, il a fusionné le mari et la femme en une fonction d'utilité unique [...] en résumé, il a résolu le problème de l'économie de la famille par la dissolution de la famille (*ibid.*, p. S66)³¹⁰.

L'article de Willis avait été écrit avant même la parution du « théorème de l'enfant gâté », par conséquent, Ryder ne pouvait savoir que la fonction d'utilité unique était précisément la formulation des économistes des interactions sociales au sein de la famille en présence d'altruisme. Willis, quant à lui, avait probablement eu connaissance de ce théorème, car dans la justification de son approche, il écrivait que « la famille existe en tant qu'institution parce que, étant donné l'altruisme et les mécanismes hors marchés par lesquels elle est capable de distribuer des biens ainsi que du bien-être au sein de ses membres, la famille dispose à la fois d'incitations et de la capacité à résoudre les problèmes d'allocation tels que les biens publics, les externalités, ou d'autres encore, lesquels, dans le cadre d'un marché impersonnel, mènent inévitablement à des imperfections » (Willis, 1973, p. S19)³¹¹.

Ryder formulait une deuxième critique à l'encontre du modèle de Willis. Pour lui, les influences sociétales étaient importantes dans la décision « d'achat » d'enfant. La qualité d'une analyse économique de la fécondité devait donc préciser les spécificités d'un tel achat par rapport à d'autres biens : l'analogie avec des biens de consommation durables, telle qu'elle avait été formulée par Becker en 1960 n'était intéressante qu'en première analyse

³¹⁰ « He has denied the members the right to take satisfaction in the satisfaction of others, he has merged the husband and wife into a single utility function of the individual type in short, he has solved the problems of family economics by dissolving the family ».

³¹¹ « The family exists as an institution because, given altruism and the nonmarket mechanisms by which it is able to allocate commodities and welfare among its members, it has both the incentive and the capacity to resolve allocative problems involving public goods, externalities, and the like that in impersonal markets inevitably lead to market imperfections ».

seulement. Elle touchait ici ses limites. Il fallait nécessairement prendre en compte les normes sociales dans l'approfondissement d'une telle théorie. En effet, celles-ci jouaient le même rôle que les contraintes biologiques dans les spécifications des modèles ; elles devaient être considérées de manière analogue. Ryder pensait qu'« aucun économiste ne manquerait de prendre en compte les diverses propriétés biologiques qui conditionnent le comportement » (Ryder, 1973, p. S66)³¹². Malgré une formulation précoce de la théorie des interactions sociales, Willis faisait face au cadre limité de la prise en compte des influences sociétales sur le comportement humain.

Publiée peu de temps après cette conférence, la théorie des interactions sociale de Becker (1974b) exprimait l'ambiguïté de son discours à propos des relations entre la science économique et la sociologie. En effet, les premières sections de l'article, consacrées à une présentation générale du modèle et de son intérêt potentiel, montraient en quoi cette théorie permettait d'incorporer une vision « sociologique » des comportements à la théorie des choix individuels, en prenant en compte les contraintes extérieures liées aux institutions sociales.

Le propos dépassait le simple comportement philanthropique. L'objectif était d'investir certains territoires traditionnels de la sociologie, en démontrant comment le comportement des agents était influencé par celui des autres, ce que Becker appelait l'« environnement social ». Les sociologues étaient clairement visés quand il écrivait que « ceux qui mettent en avant l'environnement social, ses obligations normatives [...] et l'impuissance de l'individu face à son environnement, voient naturellement la société dominer les efforts individuels et, en conséquence, attribuent une portée limitée aux choix individuels » (Becker, 1974b, p. 1071)³¹³. La contrainte budgétaire de l'individu décrivait son « revenu social », c'est-à-dire le revenu monétaire ajouté de la valeur de l'environnement social, que l'agent dépensait dans des biens personnels et dans le changement des caractéristiques d'autrui afin de produire un bien non marchand lui apportant de la satisfaction. Par exemple, si l'individu désire produire un bien ou un service social tel que la « distinction au travail », il devra combiner ses propres efforts au travail (notamment son temps) mais également investir des ressources pour influencer sur l'opinion de ses collègues, autre intrant dans la production de « distinction ». Pour Becker, le niveau de l'influence d'autrui sur le bien-être d'un individu n'était pas une donnée, mais

³¹² « *Now no economist would fail to take into account various biological properties which condition behavior, like early dependence or limited reproductive span* ».

³¹³ « *On the other hand, those who stress the social environment, its normative requirements and sanctions for compliance and noncompliance, and the helplessness of the individual in the face of his environment naturally see society dominating individual efforts and, consequently, see little scope for important choices by individual* ».

pouvait être modifié par les efforts de ce dernier : c'était le point central de son analyse³¹⁴. Ainsi, l'individu pouvait affecter l'opinion que ses collègues avaient de lui. Par conséquent, toute augmentation du revenu de l'individu se traduira par une augmentation dans sa demande de biens, mais également par une augmentation de ses transferts de ressources à destination des diverses caractéristiques de l'environnement social.

Les applications du modèle de Becker étaient assez générales. L'article de 1974 ne limitait pas ses applications au seul champ des comportements familiaux. Son analyse de la philanthropie étendait les résultats de l'analyse de la famille à des relations d'altruisme entre parfaits étrangers, ce que Becker appelait la « *synthetic family* ». Néanmoins, cette application fut vite abandonnée et la théorie des interactions sociales fut, dans les faits, essentiellement utilisée pour analyser les rapports entre membres d'une famille, comme en témoignent les débats subséquents. Par exemple, Tullock (1977), critiqua la version de l'altruisme de Becker (et donc la théorie des interactions sociales) en arguant du fait qu'elle était réduite aux « *close-knit groups* », du fait de problèmes d'informations. En effet, une telle interdépendance d'utilité supposait une information parfaite de l'altruiste sur les fonctions d'utilité des individus dont il subissait l'influence. Pour Becker, ce postulat était réaliste dans le cadre de petits groupes unis comme la famille³¹⁵.

Progressivement, l'intérêt de la théorie des interactions sociales aux yeux de Becker bascula. D'une théorie permettant l'intégration de résultats sociologiques traditionnels, elle se heurta aux limites du cadre d'analyse des interdépendances d'utilités, déterminées par la nécessaire connaissance commune des fonctions d'utilité des divers membres d'un groupe (voir aussi Fontaine, 2008 ; Harnay & Marciano, 2009). Les applications particulières de cette théorie négligèrent les pressions autres que celles provenant directement des individus, telles que la culture, les normes ou d'autres types d'institutions sociales. De surcroît, cette théorie, telle qu'elle était formulée avant 1981 ne s'était pas intéressée à la formation de telles institutions sociales à partir de comportements rationnels³¹⁶.

³¹⁴ Chez Becker (1981a), l'altruisme n'est pas non plus une donnée fixe : il dépend de la fréquence des contacts qu'un père entretient avec son enfant par exemple. Cette idée reformule la « *contact hypothesis* » dont Becker s'était servi pour évaluer les liens entre le goût pour la discrimination d'un individu et ses contacts avec un groupe minoritaire.

³¹⁵ Nous n'abordons que très peu les problèmes de méthodologie, mais il est intéressant de noter ici le glissement de Becker : se fondant constamment sur la logique du « *as if* », il se justifie pourtant ici par le réalisme de ses postulats.

³¹⁶ Ce n'est pas tout à fait vrai : Becker (1974b, p. 1084) mentionna très brièvement l'idée que le « théorème de l'enfant gâté » était un mécanisme assurantiel pouvant être optimal dans des sociétés ayant de forts coûts d'information.

L'évolution de la théorie des interactions sociales était l'illustration d'un discours ambigu sur la division du travail entre science économique et sociologie. L'interaction entre les forces économiques et les forces de l'environnement social jouaient à deux niveaux distincts. Au niveau des groupes unis (la famille notamment), l'influence de l'environnement social était uniquement représentée par l'interdépendance des fonctions d'utilité. À l'extrême, le théorème de l'enfant gâté permettait de ne représenter les choix familiaux qu'à partir d'une seule fonction d'utilité. À un niveau plus agrégé, l'influence de l'environnement social sur les individus n'existait que par les variations des prix sur les marchés. Chaque niveau d'analyse négligeait la formation et l'influence des institutions sociales. Jusqu'au début de la décennie 1980, Becker semblait refuser l'apport de la sociologie, sans pour autant en apporter de justification précise.

V.2.2. La critique du « tout économique » de la théorie de la famille

La place des comportements économiques par rapport aux pressions sociales fut au cœur de la critique de la théorie du mariage. Becker soumit en 1972 son article « A Theory of Marriage » au *Journal of Political Economy*. Stigler, alors rédacteur en chef, traita l'article avec la plus grande exigence en choisissant Robert Solow comme l'un des rapporteurs. Solow avait déjà eu l'occasion d'exprimer ses doutes sur l'élargissement de la théorie économique en 1956 alors que Becker postulait au MIT. Son rapport fut l'occasion de renouveler sa critique. Pour lui, l'analyse économique du mariage était « un gâchis du temps et du talent de Gary [Becker] »³¹⁷. Malgré le fait que l'article soit « techniquement intelligent, ingénieux, le travail d'un économiste-né », le modèle ne lui avait pas appris grand-chose sur le mariage (*ibid.*)³¹⁸. Pour Solow, les choix de Becker étaient, en quelque sorte, une mauvaise allocation de ressources : « je n'aime pas être impatient avec Gary, mais je ne peux m'empêcher de penser que ses talents considérables feraient mieux d'être appliqués à des sujets conventionnels plutôt qu'à des sujets comme celui-ci »³¹⁹.

Solow critiquait le postulat de comportements maximisateurs, qui dans ce modèle, ne semblaient pas liés à un argument de survie. Pour Solow, comme d'ailleurs pour Baumol

³¹⁷ Solow à Stigler, 13 novembre, 1972, GSP, Boîte 12, dossier « Robert Solow ».

³¹⁸ « *The paper is technically sound, ingenious, clever, the work of a born economist. But I don't believe it has taught me a thing about marriage* » (Solow à Stigler, 13 novembre, 1972, GSP, Boîte 12, dossier « Robert Solow »).

³¹⁹ « *I don't like to be impatient with Gary, but I can't help thinking his considerable talent would be much better applied to conventional subjects than subjects like this* » (*ibid.*).

(1978), rien n'expliquait pourquoi des comportements maximisateurs étaient les seuls à être pris en considération. La maximisation de la fonction de production du ménage Z ne capturait pas l'essence de phénomène. Une grande part des motivations poussant les individus à se marier n'était pas économique. Celles-ci étaient de toute évidence très « différentes de la maximisation de Z »³²⁰. À de nombreuses reprises, Solow pouvait penser à « de nombreuses autres explications » pour décrire les choix individuels des partenaires (*ibid.*). Solow rappelait qu'au-delà des ajustements marchands, un grand nombre d'institutions sociales, telles que la religion, permettait d'expliquer pourquoi certains individus partageants des caractéristiques similaires se mariaient. La négligence de telles institutions menait Becker survoler l'analyse de certains phénomènes fondamentaux : « la tendance de la participation féminine [à l'activité économique] n'est pas explicable, il me semble, à la lumière de la théorie du mariage de Gary » (*ibid.*)³²¹.

Par conséquent, l'analyse économique de la famille permettait d'éclairer certains problèmes sous un jour nouveau, mais il ne fallait pas la considérer comme l'unique manière d'approcher le phénomène. Les réticences de Solow portaient sur l'ambiguïté inhérente de la démarche de Becker. Solow ne pouvait accepter que la concurrence de marché soit l'unique déterminant de ces comportements. D'où les incessantes références à d'autres types d'explications, se rapportant à la sociologie traditionnelle, qui mettait au cœur de l'analyse les institutions sociales et les valeurs. Néanmoins, face à la qualité du raisonnement, Solow se résignait : « de toute évidence, l'article est publiable, s'il est grandement allégé » (*ibid.*)³²².

Paradoxalement, la théorie de Becker, cherchant à quantifier le non marchand, se focalisait principalement sur le rôle des variables monétaires ; elle avait laissé de côté bon nombre de variables non monétaires mais quantifiables (Goode, 1974). Le sociologue William J. Goode (1971) était conscient des faiblesses de la théorie sociologique à propos des interactions sociales au sein de la famille, car les sociologues ne s'étaient jusqu'à présent intéressés qu'aux influences des normes, attitudes et valeurs sur les comportements humains, et avaient négligés les relations impliquant l'usage ou la menace de la force entre individus. Ce faisant, il faisait écho à une tendance au sein des sociologues, emblématisée notamment par Dennis H.

³²⁰ Solow à Stigler, 13 novembre, 1972, GSP, Boîte 12, dossier « Robert Solow ».

³²¹ « *The trend in female participation is not, I suspect, to be explained along the lines of Gary's theory of marriage* » (*ibid.*).

³²² « *Obviously the paper is publishable, with plenty to spare [...]* » (*ibid.*).

Wrong (1961), qui critiquait la vision d'un individu « sur-socialisé »³²³. Goode accueillait donc avec enthousiasme les postulats comportementaux de l'approche économique, qui représentaient un pas en avant vers un corpus de théorie sociale unifié. Cependant, il reprochait à Becker de ne pas exploiter le potentiel explicatif du secteur non marchand.

En effet, le modèle de Becker semblait fournir une vision du « tout économique » illustrée par la conclusion selon laquelle les agents divorçaient uniquement si la situation leur était *financièrement* favorable. Becker délaissait par exemple la notion de prestige, qui selon Goode permettait de donner des prédictions meilleures que le modèle de Becker, tout en restant dans une argumentation économique. Dans certains cas liés à la disparité des aptitudes des individus, la forme de mariage optimisant la production du ménage pouvait être la polygamie pour des hommes très productifs. Goode montrait que contrairement à Becker, la polygamie se manifestait souvent chez les individus les plus riches et les moins productifs, et que l'addition d'une femme supplémentaire au ménage traduisait un investissement en prestige ou d'autres formes de variables non monétaires.

D'une certaine manière, Goode représentait la voix des sociologues, tels que Coleman, qui virent dans la théorie du choix rationnel l'occasion de développer leur discipline sur des fondements perçus comme étant plus rigoureux. La représentation des agents comme des producteurs de biens non marchands pouvait très bien intégrer la production de prestige. Dans sa théorie des interactions sociales, Becker avait d'ailleurs utilisé un exemple proche, quand il montrait qu'un agent pouvait dépenser du temps et des ressources marchandes pour influencer sur ses collègues afin produire de la distinction au travail. Néanmoins, dans sa théorie du mariage, Becker s'était très souvent restreint à l'analyse de l'influence de variables monétaires sur les comportements sociaux, contribuant ainsi à une certaine confusion dans son discours sur la portée de son analyse du non marchand. La critique de Goode était intéressante à un autre niveau : en se différenciant de celle de Solow, elle montrait également qu'une partie des critiques adressées à Becker provenait de la représentation parfois simplifiée que certains économistes se faisaient de la recherche en sociologie.

Le débat refit surface trois ans plus tard dans les travaux de Grossbard (1976), qui avaient investi le domaine d'étude de l'anthropologie dans son analyse de la polygamie dans une ville du Nigeria publiée dans *Current Anthropology*. L'étude réinterprétait les données de

³²³ Wrong arguait que la représentation d'un individu sur-socialisé était la contrepartie d'une vision de la société « sur-intégrée ». C'est-à-dire que les sociologues ne s'intéressaient qu'aux comportements motivés par liées à la socialisation de l'individu. Cette approche du comportement était problématique car unidimensionnelle. Pour Wrong l'individu était un animal social qui n'était pas intégralement socialisé.

l'anthropologue Ronald Cohen, afin de mettre en lumière l'intérêt de l'approche économique appliquée à ce sujet. Grossbard en déduisait 8 propositions sur les déterminants de la polygamie, notamment le lien positif entre la polygamie et les revenus des individus.

Sa théorie avait suscité les critiques sévères de deux sociologues, Remi Clignet et Joyce A. Sween (1977), pour son manque de prise en compte de paramètres non économiques. Les sociologues lui reprochaient d'appliquer un dérivé de l'économie du travail, elle-même critiquée par les économistes, et lui reprochaient de considérer le choix des femmes d'un ménage polygame analogue à celui d'un ménage monogame. Les observations montraient que les femmes arrivées plus tardivement dans le ménage avaient moins de droits et d'espace de choix que les femmes ayant plus d'ancienneté.

À l'origine des données sur lesquelles Grossbard s'était fondée, Cohen considérait au contraire que ce travail était complémentaire du sien. Il accueillait favorablement la démarche. Les conclusions du modèle de Grossbard étaient compatibles avec les siennes et soutenaient l'idée « du mariage comme d'un système de marché dans lequel les partenaires essaient de maximiser leur intérêts » (Clignet *et al.*, 1977, p. 103)³²⁴. L'approche économique avait permis d'instaurer un dialogue fructueux entre économistes et anthropologues. Grossbard avait, par exemple, conclu que la polygamie des ménages atteignait son maximum pour les hommes d'une quarantaine d'années. Les résultats de l'anthropologie permettaient d'éclairer ce résultat, en montrant que dans cette société, il était considéré que les hommes atteignaient leur maturité à cet âge.

Mais l'enthousiasme de Cohen était limité car, à l'instar de nombreux critiques de la théorie du mariage, la démarche restait profondément tautologique. Par conséquent, beaucoup de résultats empiriques pouvaient s'exprimer comme le résultat direct des postulats de la théorie. Ainsi, l'essentiel du travail de Grossbard reformulait en d'autres termes ce que Cohen savait déjà. Cet argument est intéressant pour comprendre l'hostilité de certains à l'égard de l'approche économique, vécue alors comme une intrusion dans les domaines traditionnels d'autres sciences sociales, mais n'apportant finalement que peu de réponses nouvelles. Pour Solow, la théorie du mariage n'était la plupart du temps qu'une succession d'équations complexes affirmant des banalités, comme le fait que les hommes riches épousent de belles femmes³²⁵.

³²⁴ « More importantly it tends to sustain Grossbard's image of marriage as a market system in which partners try to maximize their interests using whatever resources they can control » (Clignet *et al.*, 1977, p. 103).

³²⁵ Solow à Stigler, 13 novembre, 1972, GSP, Boîte 12, dossier « Robert Solow ».

De plus, Cohen s'inquiétait de l'étroitesse du cadre d'analyse, fondé sur la concurrence pure et parfaite. Dans de nombreuses sociétés primitives, les caractéristiques institutionnelles bridaient la concurrence effective de leurs membres. Tout comme d'autres, Cohen rappelait l'importance de la prise en compte de ces facteurs institutionnels dans la théorie. Lorsque le choix des agents était complètement bridé, il n'y avait pas de marché et donc aucune place pour la théorie économique. Répétant autrement la distinction de Duesenberry, Cohen affirmait que « pour l'anthropologie, et la théorie sociale en général, la connaissance de contraintes est au moins aussi importante que le choix en lui-même » (Clignet *et al.*, 1977, p. 105)³²⁶. Par conséquent, la place de la science économique dans la division du travail était précisément d'étudier les choix des individus lorsque les circonstances institutionnelles le permettaient. En ce sens, « la théorie sociale peut incorporer l'analyse économique, mais ne peut être changée en science économique et demeurer par ailleurs une théorie sociale » (Clignet *et al.*, 1977, p. 105)³²⁷.

La réaction « constructive » de Cohen conforta Grossbard dans sa croyance en l'apport de l'approche économique à la collaboration entre les sciences sociales dans l'analyse du comportement humain (Clignet *et al.*, 1977). La science économique ne pouvait en éclairer qu'un aspect particulier, celui des choix rationnels et des interactions concurrentielles, et devait se compléter par les éclairages de spécialistes dans les autres domaines (Grossbard, 1977). Pour Grossbard (1978), la théorie économique de la famille constituait toutefois une réponse intéressante aux recherches méthodologiques qui s'étaient développées depuis les années 1970 en anthropologie. La discipline n'avait pas réellement de cadre théorique liant par exemple la famille des sociétés primitives et la famille des sociétés modernes (Hannan, 1982). Le cas particulier de l'anthropologie illustre la convergence de deux tendances : celle de la recherche d'un cadre conceptuel unifié de la part des sciences sociales et celle de l'élargissement de la théorie économique à de vastes domaines du comportement humain, vers « une science sociale unifiée dans ses efforts de comprendre l'homme, la société et la culture » (Grossbard, 1978, p. 34)³²⁸.

Le débat entre Grossbard et Cohen illustre l'évolution des relations entre économistes et sociologues à la fin des années 1970 sur le sujet de la famille. En effet, un certain consensus

³²⁶ « *For anthropology, and social theory in general, knowledge of the constraints is at least as important as the choice itself.* »

³²⁷ « *Social theory may incorporate economic analysis, but it cannot be changed into economics and still be social theory.* »

³²⁸ « *It seems that these new trends presage the emergence of a social science unified in its efforts to understand man, society, and culture.* »

émergeait dans l'acceptation de l'influence des forces économiques sur les comportements familiaux. Toutefois, la collaboration entre les deux disciplines impliquait également que les modèles économiques tiennent compte des influences sociales provenant des diverses institutions, lesquelles bridaient la concurrence des marchés implicites, et l'espace du choix rationnels des agents.

À la fin des années 1970, certains chercheurs, dont Becker, n'avaient pas une vision si claire du dialogue interdisciplinaire. Au début des années 1980, leur vision se précisa, dans le sens d'une remise au centre des forces économiques dans la détermination des comportements humains. Afin de mettre en lumière l'émergence d'idées qui seront plus tard au cœur de la réponse de Becker aux critiques que nous venons d'exposer, nous devons nous pencher sur l'histoire de la compétition entre la théorie du choix rationnel et une approche d'inspiration biologique au milieu des années 1970.

V.2.3. La concurrence des « impérialismes »

Becker s'était intéressé à la sélection génétique à l'occasion de ses recherches sur le mariage, avec lesquelles il voyait certaines formes de complémentarités. Il avait suivi les recherches de Tullock (1970) qui illustraient pour lui l'analogie entre les comportements maximisateurs et la sélection naturelle, une analogie déjà présente chez Alchian (1950)³²⁹. En 1972, Becker avait produit un manuscrit au titre explicite « On the Interaction Between Genetical Natural Selection and Rational Behavior », se fondant sur un modèle statistique inspiré du livre de Ronald Fisher, *The Genetical Theory of Natural Selection* (1958)³³⁰. Becker y démontrait que le comportement rationnel des individus, notamment le choix d'un partenaire, accélérât la sélection naturelle. Ce résultat avait été utilisé dans son article sur le mariage : la concurrence entre les individus tendait par exemple à conforter la division sexuelle des tâches découlant des différences biologiques. De plus, la sélection des époux par le marché du mariage engendrait une croissance des inégalités entre les familles, car le choix rationnel d'un époux

³²⁹ Il se peut que Becker n'ait pas correctement interprété ces travaux. Pour une analyse historique plus profonde sur les liens entre la science économique et la biologie, notamment dans le traitement des analogies, voir Levallois (2008).

³³⁰ Fisher, Ronald A. (1958), *The Genetical Theory of Natural Selection* 2nd édition, New York : Dover Publications. Les archives de Stigler à Chicago considèrent que le document de travail de Becker date de mai 1972, ce qui semble incohérent avec la mention d'une version de travail de la théorie du mariage datant de juillet 1972. Néanmoins, tout porte à croire que le document est contemporain de son article « A Theory of Marriage » car ce dernier s'y réfère implicitement, et se réfère explicitement aux travaux de Fisher (1974a, p. S21).

tendait à sélectionner quelqu'un d'un même niveau intellectuel ou de qualifications (voir Becker, 1973, 1974, 1981a)³³¹.

Probablement du fait de cet intérêt, Becker fut contacté pour rédiger un compte rendu du livre d'Edward O. Wilson, *Sociobiology* (1975), qui proposait une forme « d'impérialisme biologique », montrant comment tous les comportements humains pouvaient se comprendre par le prisme de la biologie et notamment par le phénomène de sélection naturelle. Le livre s'intéressait particulièrement à l'altruisme, problème central de la sociobiologie. Ce comportement réduisait en effet la valeur sélective d'un individu, mais sa persistance dans la société devait toutefois nécessairement résulter d'un processus de sélection naturelle. Le livre explorait ainsi diverses sources biologiques de l'altruisme. En 1975, Stigler fit parvenir le livre de Wilson à Becker. Cependant, avant même qu'il ne l'ait reçu, Becker avait déjà une idée précise des liens entre la science économique et la biologie, ainsi que de l'orientation que prendrait son compte rendu. En effet, Becker s'était plongé sur la notion d'altruisme dans son modèle d'interactions sociales à l'occasion de l'écriture de son article « Child Endowments and the Quantity and Quality of Children » (1976) coécrit avec Nigel Tones pour les papiers en l'honneur de Lewis (lequel quittait alors Chicago pour Duke). Becker en avait tiré l'intuition que, contrairement à l'altruisme réciproque dont parlaient les biologistes, les comportements altruistes de sa théorie permettaient d'améliorer la survie des agents dans un environnement concurrentiel³³².

Si l'on ajoute à cet argument celui de son papier sur l'influence des comportements rationnels dans la sélection naturelle, Becker n'avait plus besoin de lire le livre de Wilson pour concurrencer la biologie dans l'analyse de toutes les facettes du comportement humain. Ce qui devait constituer un compte rendu du livre de Wilson se transforma en défense de l'approche économique contre l'approche « impériale » concurrente. De notre point de vue, cette attitude de Becker à l'égard de la biologie est caractéristique de son attitude générale à propos des autres sciences sociales : Becker a probablement toujours pensé *a priori* que l'approche économique était plus puissante, avant de formaliser sa pensée en 1976 dans *The Economic Approach to Human Behavior* (voir *infra*). C'est probablement pour cela que

³³¹ À cette époque, Becker n'avait pas encore travaillé sur *A Treatise on the Family*, dont certains chapitres développèrent une théorie plus précise de l'évolution des inégalités entre les familles (notamment le chapitre 6, mais aussi le chapitre 7 fondé sur l'article de Becker & Tones de 1979, « An Equilibrium Theory of the Distribution of Income and Intergenerational Mobility » ; voir aussi leur article de 1986, « Human Capital and The Rise and Fall of Families »).

³³² Becker à Stigler, 9 juillet, 1975, GSP, Boîte 6, dossier « Gary S. Becker ». Notons que l'altruisme réciproque survient quand un agent adopte un comportement favorable à un autre agent et que ce comportement est motivé par l'attente d'une récompense future en retour.

Tullock se plaignit du manque de connaissances de Becker dans le domaine biologique (Fontaine, 2008, p. 5).

Dans « Altruism, Egoism, and Genetic Fitness » (1976b), Becker explorait la distinction entre les conceptions des sociobiologistes et celles des économistes. Les premiers considéraient que les individus s'adaptent aux conditions changeantes de leur environnement en fonction d'une rationalité liée à la sélection des gènes : les comportements les plus aptes survivent, les moins aptes disparaissent. Les économistes, eux, s'intéressaient à la rationalité individuelle, sans se préoccuper de la sélection des gènes. L'article montrait donc comment l'altruisme était sélectionné par le comportement rationnel, du fait de sa capacité de maximiser la valeur sélective des individus. Selon la théorie des interactions sociales, les altruistes pouvaient, contrairement aux égoïstes, diminuer leur revenu en augmentant leur consommation, par le jeu des transferts vers un autre individu. De plus, utilisant le « théorème de l'enfant gâté », les comportements altruistes décourageaient certains comportements opportunistes à leur encontre, et forçaient les autres individus égoïstes à se comporter « comme si » ils étaient altruistes³³³.

De manière intéressante, l'article suscita un débat sur l'altruisme en science économique et en biologie, ce qui fut l'occasion de manifester différents avis sur la division de tâches entre les deux disciplines. Contrairement à l'optimisme de Becker, les autres tenants du débat avaient du mal à considérer que l'une des deux approches englobait l'autre. Tullock (1976b), avait critiqué *Sociobiology* pour ne pas prendre en compte les institutions politiques qui devaient nécessairement entrer dans le problème des redistributions de ressources. Tullock voulait étendre l'altruisme aux relations entre individus ne se connaissant pas. Pour ce faire, il fallait prendre en compte les problèmes de constitution politique et les influences des divers groupes de pressions dans la redistribution des ressources (Levallois, 2008)³³⁴. Le manque de connaissances de tels mécanismes séparant la société humaine de la société animale, « menait Wilson à faire des extrapolations fautives » (Levallois, 2008, p. 92). Tullock, pensait que l'altruisme devait s'expliquer uniquement par les préférences. La formation des préférences était pour lui l'un des axes essentiels de séparation entre la science économique (qui les prenait comme une donnée) et les autres sciences sociales, chargées d'en expliquer l'origine (voir chapitre VI, *infra*). L'approche de Becker ne pouvait pas expliquer toutes les facettes du

³³³ « Each person in the group linked by an altruist's transfer has an incentive to maximize the group's total income, even if most are egoistical ».

³³⁴ En cela, Tullock se distinguait de Becker, dont l'étude de l'altruisme s'était principalement axée sur ses manifestations au sein de la famille, et ce, malgré la formulation du concept de « *synthetic family* » dans son article de 1974.

phénomène. Hirshleifer constatait également l'échec de la science économique dans l'explication de la formation des préférences. L'altruisme n'était pour les économistes qu'un goût parmi d'autres se situant sur un continuum reliant les comportements malfaisants des comportements bienfaisants. Hirshleifer voyait dans la sociobiologie un apport important, permettant notamment d'expliquer l'origine de l'altruisme, comme un comportement favorisant la survie des individus (voir Fontaine, 2008, Levallois 2008 et Harnay & Marciano, 2009). Cette conclusion était également partagée par Landes et Posner (1978), qui, dans leur analyse de l'altruisme du point de vue légal, n'avaient pas réussi à extraire les motivations fondamentales du comportement altruiste d'un individu vis-à-vis de complets étrangers (Harnay & Marciano, 2009).

Ces débats posèrent plusieurs problèmes à la théorie beckerienne. Tout d'abord, l'idée défendue par Tullock et Hirshleifer, selon laquelle l'altruisme serait un goût, impliquait une collaboration entre l'économiste et le biologiste, ce dernier ayant la charge d'en expliquer la formation. Il nous faut également revenir à la critique initiale formulée à l'encontre de la théorie du mariage et de la fertilité. Cette théorie était attaquée pour ne pas prendre en compte les contraintes liées aux institutions sociales. Toutes ces critiques mettaient en évidence les limites de l'approche économique de la famille, qui ne pouvait se substituer à d'autres analyses. Or l'ambiguïté du discours de Becker à propos des relations entre la science économique et les disciplines voisines semble impliquer le refus d'une telle collaboration. Becker était conscient des limites de son analyse des interactions sociales, malgré son étude du concept de « *synthetic family* ».

Cependant, Becker avait établi que l'altruisme pouvait être un comportement efficient. De là, il n'y avait qu'un pas pour envisager qu'un petit groupe tel que la famille ait pu survivre à l'évolution des sociétés. L'argument de sélection naturelle des comportements efficients pouvait également se généraliser à d'autres types d'institutions sociales. Dès lors, se posait la question suivante : serait-il possible que ces institutions, censées brider le choix rationnel des individus, aient été précisément façonnées par les réponses rationnelles des agents face aux spécificités de leur environnement ? À la fin des années 1970, ce questionnement permit à Becker et Posner de réaffirmer le caractère universel des forces économiques (notamment la rationalité des agents) dans la détermination de l'efficience des institutions sociales.

V.2.4. Le marché à l'origine des sociétés

La théorie économique de Becker ne parvenait pas à expliquer l'altruisme envers un inconnu, du fait des limitations provenant de l'interdépendance d'utilité. Cela menait à un clivage séparant les comportements altruistes au sein de la famille et les comportements égoïstes sur le marché. Dans son livre *A Treatise on the Family*, Becker analysait précisément les raisons expliquant ce clivage. Pour Becker (1981a), l'altruisme était en réalité un mécanisme très efficient au niveau d'un petit groupe comme la famille, tandis que l'égoïsme était un comportement efficient sur le marché. Un comportement altruiste pouvait survivre à la concurrence sur le marché, car bien qu'il ne maximise par le revenu d'un individu altruiste, celui-ci retire une satisfaction qui ne le désincite pas à changer de comportement. Pourtant, un entrepreneur altruiste, payant certains salariés au-delà du niveau d'équilibre donné par la productivité marginale, n'adoptait pas un comportement efficient, même si celui-ci désirait transférer des ressources vers autrui. En effet, un entrepreneur rationnel aurait intérêt à se comporter comme s'il était égoïste sur le marché, afin de tirer un profit maximum et d'en reverser une partie sous forme de transferts monétaires, aux personnes de son choix. C'est ce qui expliquait, par exemple, l'existence de grandes fondations aux États-Unis.

Ce faisant, Becker plaçait le marché en amont de la réflexion, car, d'une certaine manière, l'évolution des comportements humains avait été sélectionnée par les forces de marché vers une scission entre comportements altruistes en famille et égoïstes sur le marché. Cette notion marquait une nouvelle évolution dans la pensée de Becker ; elle dépassait largement le simple cadre des relations familiales : l'analyse de la famille avait permis d'isoler les forces économiques comme les forces universelles influant à un niveau fondamental sur les comportements humains et sur l'évolution des sociétés. Cette idée faisait écho au projet de Richard Posner, qui, durant les années 1970, avait développé une analyse du « *common law* » américain montrant comment celui-ci, en ayant souvent évolué dans le sens d'une minimisation des coûts de transaction, reflétait la rationalité des institutions sociales (voir Posner, 1973).

L'approche de Posner avait rencontré les préoccupations de Becker ou Grossbard sur les problèmes anthropologiques à la fin des années 1970. Au travers de son article « *A Theory of Primitive Society, with Special References to Law* », Posner (1980a) se demandait dans quelle mesure l'idée selon laquelle la loi maximisait l'efficience sociale s'appliquait aux sociétés primitives. Son modèle avait non pour but de décrire la complexité de la société

primitive, mais d'en exprimer le caractère universel : la présence du marché comme régulateur social, issu de la concurrence des individus rationnels.

Pour Posner, les sociétés primitives étaient caractérisées par un coût d'information très élevé, notamment du fait de l'absence de l'écriture, par la présence de biens rapidement périssables et par l'absence d'autorité publique comme l'État. Mais loin d'être en proie à une organisation chaotique, ces sociétés étaient régulées par de puissants mécanismes sociaux et juridiques. Pour surmonter ces contraintes, les sociétés constituaient des mécanismes assurantiels informels, se manifestant par la générosité, les processus de dons/contre-dons, ou encore le respect d'obligations morales vis-à-vis de la famille et de ses extensions. Dans un contexte d'incertitude où les biens sont périssables et les informations coûteuses, les sociétés primitives échangeaient en priorité des assurances. Les coutumes étaient la forme de droit prédominante. Le système juridique se manifestait donc par de règles de responsabilités très strictes, contrairement aux sociétés modernes, minimisant les coûts d'information (*ibid.*).

Ce faisant, Posner représentait une forme exacerbée de l'impérialisme de l'économie : les analyses économiques du droit servaient à nourrir les analyses économiques de l'anthropologie, et témoignait de sa conviction du pouvoir unificateur de la théorie économique autour des comportements rationnels et de la concurrence marchande. En effet, bien que les sociétés primitives étaient caractérisées par certaines imperfections de marché, par exemple l'existence d'imperfections dans l'information, la reformulation du problème consistait à considérer l'information comme un bien que l'on acquiert sur le marché, rendant à celui-ci ces propriétés d'allocation. Les sociétés primitives s'organisaient autour d'institutions minimisant les coûts d'information, par exemple, l'existence de marchés physiques, tels que les souks (*ibid.*).

Ainsi, Becker n'était pas le seul à considérer que les forces économiques faisaient tendre les institutions sociales vers l'efficacité maximum des comportements qu'elles étaient censées contraindre. *A Treatise on the Family* abordait aussi la question de l'évolution de la famille des sociétés primitives aux sociétés modernes. De son propre aveu, ses conclusions avaient été formulées indépendamment de celles de Posner, mais la proximité de leur cadre d'analyse les faisait converger. Becker (1991b, pp. 347-351) partageait le constat de Posner sur l'importance de l'incertitude et des coûts d'obtention de l'information. Dans de telles sociétés, les personnes âgées avaient un rôle important du fait de leur connaissance très précieuse d'un environnement globalement invariant. Les familles étendaient leur contrôle bien au-delà des frontières de la famille nucléaire, l'altruisme permettant de fournir de puissants mécanismes

de redistribution. Au-delà des mécanismes assuranciers, les familles remplissaient un rôle éducatif fort et la formation de dynasties spécialisées dans certains corps de métiers exprimait la rationalisation de la production du savoir au sein de ces familles. Les grands changements sociétaux avaient progressivement étendu la taille des sociétés par l'introduction du marché comme mécanisme explicite d'échange. Avec le développement des écoles ou des compagnies d'assurances, le marché fournissait des services plus efficaces que ceux fournis par la famille. Dans le contexte des sociétés modernes, l'adaptation rationnelle de la famille était caractérisée par le recentrage des liens sur la famille nucléaire, la perte en valeur de l'information transmise par les anciens, et l'abandon au marché d'un certain nombre de fonctions, comme l'éducation. La perspective économique éloignait Becker du constat alarmiste dressé par certains conservateurs sur l'évolution de la famille. Celle-ci s'était adaptée à son environnement dans le but de fournir un cadre adapté à la maximisation du bien-être de ses membres.

Ainsi, *A Treatise on the Family* marquait une évolution de la pensée de Becker, qui éclairait l'ambiguïté de son discours à propos du rôle des forces économiques dans la détermination des comportements familiaux. De plus, son entreprise didactique l'avait conduit à considérer un public de non-économistes. Dans cette optique, Stigler avait d'ailleurs conseillé à Becker l'usage de graphiques dès les premiers chapitres du livre, pour mieux familiariser l'audience avec les spécificités de l'approche économique³³⁵.

Pourtant, malgré ces efforts, les recensions de *A Treatise on the Family* démontrèrent que Becker avait échoué à faire accepter sa vision de la division des tâches au sein des sciences sociales. Tout d'abord, à l'instar de Tullock (1984), Michael Wallerstein (1983) trouvait le livre difficile à lire pour un novice. La raison majeure en était l'isolement relatif de Becker dans cette entreprise, qui avait créé autour de lui une sorte d'école de pensée hermétique, composée d'un groupe homogène de chercheurs (principalement ses étudiants) et centrée autour de certaines institutions (il pensait certainement aux liens entre Chicago, Columbia et le NBER). La conséquence de cette « sociologie du beckerisme » était l'usage d'une terminologie spécialisée et étrangère au novice (Tullock, 1984, p. 88). Becker n'avait pas semblé avoir écouté les conseils de Stigler, tant l'algèbre parasitait la lecture (*ibid.*).

³³⁵ « *If this is really supposed to be comprehensible to non-economists it must be written with more patience. Thus you don't even introduce the multiplier in (1.2). I should think that if you really want to serve the tooling function, you should give a primary geometrical exposition* » (Stigler à Becker, 5 juillet 1978, GSP, Boîte 6, dossier « Gary S. Becker »). Stigler, comme beaucoup d'économistes à partir de la fin des années 1960, considérait que les représentations visuelles permettraient une meilleure approche pédagogique de la « science morte » (voir aussi Giraud, 2007).

Plus grave, la volonté affichée de stimuler un dialogue interdisciplinaire s'était transformée en un monologue visant simplement à imposer une théorie générale et négligeant les critiques depuis longtemps formulées par la sociologie à l'encontre des modèles fondés sur l'utilité (Scanzoni, 1982, p. 696). La limite fondamentale résidait dans l'axiome de concurrence. À l'instar des critiques que Solow avait formulées une décennie auparavant, Wallerstein (1983, p. 153) pensait que la coordination des individus (par la maximisation d'une fonction objectif) pouvait se trouver dans d'autres configurations institutionnelles que le marché concurrentiel. Selon lui, l'analyse de l'imperfection des marchés avait constitué un des développements les plus intéressants de la science économique moderne. L'introduction systématique du marché concurrentiel était injustifiée, d'autant plus qu'elle était vivement critiquée au sein même de la théorie économique.

Cette mise au premier plan du marché était d'autant plus suspecte qu'elle était associée à des idées politiques typiques de l'école de Chicago, hostile aux programmes fédéraux d'assistance sociale. Ainsi, au-delà des questions méthodologiques, la théorie de Becker renvoyait aux débats sur les programmes d'aides aux familles avec enfants à charge. Pour Jane Humphries (1982), ces conclusions, telles que l'influence des revenus de transfert sur la fécondité des mères, découlaient directement de la mise au premier plan du marché dans les modèles théoriques. Elles avaient par ailleurs été invalidées par d'autres études, renforçant le caractère idéologique du livre. La critique radicale du biais idéologique transpirait jusqu'au refus des postulats, tant l'auteur considérait qu'« il n'y a pas de marché du mariage et [que] les enfants n'ont pas de prix » (Humphries, 1982, p. 739)³³⁶. Le livre de Becker cristallisait l'évolution idéologique de la société américaine illustrée par l'entrée en fonction de Reagan à la Maison Blanche³³⁷.

Une nouvelle fois, les commentateurs critiquaient l'absence de prise en compte de variables sociologiques, telles que les institutions, dans la limitation des choix potentiels des individus, dans la limitation des ajustements du marché (Arthur, 1982). À la vue du contexte scientifique, marqué par les positions impérialistes de Becker telles qu'il les exposa dans son livre de 1976 (voir *infra*), la critique avait un sens légèrement différent de celle de Duesenberry (ou d'autres) trente ans auparavant. La critique illustre non pas le refus de considérer que certains aspects du comportement familial puissent avoir des origines

³³⁶ « *There is no marriage market and children have no price* ».

³³⁷ Non seulement l'investiture de Reagan symbolisait la victoire d'une idéologie anti-interventionniste, mais la journée de sa prise de fonction annonça l'apologie de la consommation et de l'opulence caractéristique des années 1980 : Reagan avait dormi la veille dans une suite à 10 000 dollars, tandis que ses amis étaient venus de diverses régions avec leur jets privés (Troy, 2005).

économiques, mais le refus de faire des sciences sociales des disciplines asservies à une science économique qui positionnerait le marché en amont de la réflexion sociale. Le livre de Becker était « utile si l'on veut comprendre cette approche économique particulière de la famille. Mais, malheureusement, les sociologues espérant trouver des idées les aidant à intégrer leur travail avec des perspectives économiques seront déçus » (Scanzoni, 1982, p. 696)³³⁸.

Parce qu'elle ne pouvait expliquer que des aspects très minoritaires du comportement familial, Tullock critiquait le manque de portée prédictive de la théorie. « Malheureusement », déclarait-il, « je n'ai aucune idée de ce que les aspects majeurs peuvent être » (1984, p. 90)³³⁹. Cette critique illustre une autre facette de la réception et du succès de Becker : la théorie du mariage montrait les enjeux d'une théorie hypothético-déductive concernant un sujet aussi vaste que de tels comportements sociaux. Pour obtenir des résultats précis, il fallait consentir à certaines limitations. Même si Becker semblait « naïf [...] cela ne doit pas nous écarter du fait que la simplicité est une vertu » (Sithcombe, 1983, p. 468)³⁴⁰. Tullock, comme d'autres tels Arthur Sithcombe, trouvait les modèles « mal formulés et mal testés », mais que fondamentalement, Becker était sur une piste fertile (Sithcombe, 1983, p. 469). Ainsi, Tullock se résignait à encourager les développements de l'analyse beckerienne car c'était là la seule alternative disponible.

La démonstration du caractère universel du marché constituait une réponse aux critiques précédemment formulées à l'encontre du « tout économique » de Becker. Au vu de la réception du livre de Becker, ces réponses particulières n'avaient pas fait mouche. Pourtant, au début des années 1980, les élargissements de la science économique à l'analyse du comportement humain ne rencontrèrent que peu d'obstacles en raison d'une assise institutionnelle importante et d'une concurrence résignée. Si la théorie économique de la famille parvint, tout au long des années 1980, à faire reculer les frontières de la théorie économique et susciter un dialogue fertile avec les sociologues, l'entreprise « impérialiste », qui consista à placer le marché au cœur de l'évolution des sociétés, et donc de l'institution sociale qu'est la famille, échoua.

³³⁸ « *In short, Becker's book is useful if one wishes to understand his particular economic approach to family. But, unhappily, sociologists hoping for insights helping to integrate their work with economic perspectives will be disappointed* ».

³³⁹ « *Unfortunately, I have no ideas at all as to what the major aspects are* ».

³⁴⁰ « *Becker seems, perhaps, a little simpleminded, but that should not blind us to the fact that simplicity is a virtue [...]* » (Sithcombe, 1983, p. 468).

Conclusion du Chapitre V

Les sociologues réclamant la prise en compte des normes dans l'analyse économique de la famille formulaient une critique doublement constructive. D'abord, ils montraient l'intérêt de la confrontation d'une vision du « tout économique » à une vision du « tout sociologique ». D'autre part, c'était un appel à une théorie générale de la société. Une telle théorie, s'appuyant sur les comportements rationnels et les modèles hypothético-déductifs, devrait impérativement prendre en compte l'impact des normes, afin d'englober les résultats traditionnels de la sociologie. Seuls certains économistes, à l'image de Becker, refusaient une telle division du travail. La science économique proposait une approche universelle car les forces économiques, c'est-à-dire les comportements rationnels et l'existence de marchés implicites, étaient au cœur de l'évolution des sociétés. Dans le chapitre qui suit, nous analysons précisément comment une telle conception de la science économique appliquée à la famille fut l'illustration d'un mouvement plus large, visant à faire de la science économique la « grammaire des sciences sociales ».

Chapitre VI. les développements d'une science impériale

Nous avons montré précédemment que tout au long des années 1970, l'application des outils de la microéconomie à l'analyse de la famille aboutit à un élargissement du pouvoir explicatif de la science économique vers la démonstration que tout comportement humain était motivé par un souci d'efficacité. Dans ce chapitre, nous montrons que ce discours s'accompagna d'une réflexion générale sur la portée des outils de la science économique. L'analyse de la famille devint en réalité le symbole du pouvoir explicatif de la science économique à tout comportement, au-delà même de ce que les chercheurs concevaient comme relevant du politique ou du social. En conséquence, les années 1970 virent les économistes investir de nouveaux territoires, comme le droit (Posner, 1973) ou l'histoire (voir Fogel, 1972), tandis que se développa un débat sur l'« impérialisme de l'économie ».

Nous analysons donc l'émergence d'un discours méthodologique faisant de l'« approche économique » (suivant les termes de Becker ou Tullock) la seule caractéristique distinctive de la discipline par rapport aux autres sciences sociales. Bien entendu, cette conception était

inscrite en filigrane dans la définition de Robbins (1932), mais elle n'avait pas été, jusqu'alors, appliquée à la lettre. Durant des années 1970, les débats entourant l'« approche économique » généralisèrent la portée du problème posé par la théorie de la famille, qui était de savoir dans quelle mesure la représentation économique se substitue-t-elle à d'autres types de représentations ? Bien qu'une partie des chercheurs s'opposait à une vision hégémonique de la science économique, nous analysons les évolutions du contexte de la fin des années 1970 et du début des années 1980 qui favorisèrent la diffusion de ces représentations économiques.

Dans la section VI.1, nous analysons l'émergence de ce que Becker, Tullock et McKenzie appelèrent l'« approche économique », destinée à englober tout comportement humain. Nous analysons également les divers moyens de diffusion dont cette approche bénéficia. Dans la section VI.2, nous analysons les conséquences de l'introduction d'une démarche aussi explicite sur la pratique des chercheurs, afin d'évaluer l'impact d'une telle approche sur les frontières disciplinaires.

VI.1. L'émergence de l'« approche économique » des comportements humains

À partir de la seconde moitié des années 1960, certains économistes manifestèrent la volonté de faire avancer la théorie traditionnelle du consommateur. La théorie du producteur servit alors de fondement à sa refonte. Nous analysons ici comment cette « nouvelle théorie du consommateur » servit à Becker de fondement méthodologique pour faire de la science économique une boîte à outils permettant d'investir tout type de sujets, vision qu'il affirma en 1976 dans *The Economic Approach to Human Behavior*. Nous montrons également que ces développements, propres à Becker et ses disciples, s'effectuèrent dans un contexte favorisant la diffusion d'une nouvelle pratique de la science économique, caractérisée par un mode de raisonnement et non plus un domaine d'analyse particulier.

VI.1.1. La nouvelle théorie du consommateur

Au milieu des années 1960, trois articles fondateurs furent à l'origine de la refonte de la théorie microéconomique du consommateur : celui de Becker (1965) sur l'allocation du temps (voir *supra*), celui de Richard Muth (1966), « Household Production and Demand Function » et celui de Kelvin Lancaster (1966), « A New Approach to Consumer Theory ». Bien que

distincts dans leurs intentions, ces travaux contribuèrent à la reformulation du comportement du consommateur dans les termes de la théorie du producteur.

Pour Muth (1966), la théorie du consommateur n'était que de peu d'utilité empirique du fait du trop grand nombre de paramètres que celle-ci considérait. Néanmoins, des évolutions récentes, stimulées par les articles de Strotz (1957), tendaient à resserrer le nombre de prix considérés, du fait de restrictions portant sur la séparabilité des fonctions de demande, ce qui permettait de rendre les estimations de la demande plus opérationnelles³⁴¹. Reformuler le comportement des ménages comme achetant des produits sur le marché afin de les utiliser comme intrants de leur propre production permettait de réduire le nombre de variables prises en compte dans l'analyse de la demande des ménages. Cela limitait les interdépendances possibles entre les différents prix : l'analyse ne s'intéressait plus qu'aux interdépendances entre les intrants composant la production des biens des ménages. Ainsi, la demande d'un bien n'était plus liée à tous les autres produits disponibles sur le marché.

Muth expliquait que son approche lui était venue de ses études sur le logement, dans lesquelles il s'était rendu compte de l'avantage de considérer les propriétaires de maison comme des propriétaires se vendant leurs propres services. En ne citant pas Becker dans son papier, Muth véhiculait une impression d'innovation : « dans cet article, je suggère l'hypothèse que les biens achetées sur le marché par les consommateurs sont des intrants à la production de biens au sein du ménage » (Muth 1966, p. 699)³⁴². Il se justifiait en considérant que l'idée de considérer que les ménages produisaient des bien non marchands était connaissance commune même si les implications de cette approche n'avaient pas été réellement explorées.

Outre le fait d'engendrer des difficultés concernant la mesure empirique du comportement du consommateur, la théorie traditionnelle négligeait les caractéristiques intrinsèques des biens. Pour Lancaster (1966), représenter les ménages comme des producteurs permettait de surmonter ces difficultés. Cela donnait une explication théorique aux intuitions souvent présentes dans les manuels, lesquels considéraient, par exemple, la margarine comme

³⁴¹ « De telles restrictions réduisent le nombre de paramètres qui entrent dans la famille des fonctions de demande d'un consommateur et, par conséquent, rendent les estimations de tous les paramètres des fonctions de demande plus réalisable » (Muth 1966, p. 699). Muth faisait référence à l'article de Strotz, « The Empirical Implications of a Utility Tree » publié en 1957 dans *Econometrica*.
« Restrictions such as these reduce the number of parameters that enter into the family of demand functions of a consumer and thus make estimation of all the demand function parameters more feasible ».

³⁴² « In this paper I suggest the hypothesis that commodities purchased on the market by consumers are inputs into the production of goods within the household ».

substitut du beurre ou l'essence comme complément de la voiture, comme si la qualité de certains biens les rapprochait ou les distanciat d'autres³⁴³.

Lancaster expliquait donc que « la principale nouveauté technique consiste à s'écarter de l'approche traditionnelle considérant les biens comme les objets directs de l'utilité, et, à la place, supposer que ce sont des propriétés ou des caractéristiques de ces biens que découle l'utilité » (Lancaster, 1966, p. 133)³⁴⁴. Un des avantages de l'approche était de pouvoir rendre compte de l'apparition de nouveaux produits sur le marché sans avoir à changer les fonctions d'utilité, en passant par exemple d'un espace à n dimensions à un espace à $n + 1$ dimensions. Méthodologiquement, éviter ces transformations évitait une forme de raisonnement *ad hoc*. L'introduction d'un nouveau produit représentait l'ajout d'une nouvelle activité à la « technologie de consommation » dont on pouvait analyser, sans modifications de la théorie, les effets sur les prix et sur la demande des ménages.

Donc, comme chez Becker (1965), la consommation était une activité au cours de laquelle les biens se combinaient pour produire de l'utilité. Lancaster reconnaissait que Becker (1965) et Quandt (1956) avaient utilisé une approche similaire. Il considérait cependant que Becker s'en était servi dans la résolution de problèmes précis et non dans le but de refondre la théorie du consommateur, l'objectif avoué de Lancaster³⁴⁵. Bien que la théorie de Becker promettait de nombreuses applications théoriques et empiriques, l'accent placé sur l'introduction du temps dans la production du consommateur faisait dire à Lancaster que cette théorie ne constituait pas une refonte intégrale de la théorie traditionnelle. Becker, quant à lui, avait peut être été un peu trop modeste : la reformulation du problème du consommateur comme d'un problème de production apparaissait dans une section intitulée plus simplement « Une théorie du choix révisée » (Becker, 1965, p. 495).

³⁴³ Lancaster était professeur à Johns Hopkins dans les années 1960 (visiting professor à la *London School of Economics* au début de la décennie) et directeur du département d'économie de l'université Columbia en 1970.

³⁴⁴ « *The chief technical novelty lies in breaking away from the traditional approach that goods are the direct objects of utility and, instead, supposing that it is the properties or characteristics of the goods from which utility is derived* ».

³⁴⁵ Celui note que : « une variété d'autres approches similaires à celles du present article sont dispersées dans la littérature, par exemple, chez Quandt (1965) ou chez Becker (1965), ou dans diverses discussions sur les problèmes d'investissements de portefeuille. Ces approches sont typiquement établies de manière *ad hoc* pour traiter de problèmes particuliers. Il se peut que l'aspect le plus important de cet article provienne du fait que le modèle est construit comme le remplaçant systématique de l'analyse traditionnelle (qui reste un cas particulier), plutôt que comme une solution spécifique à un problème spécifique » (Lancaster, 1966, p. 134). « *A variety of other approaches with similarities to that of the present paper occur scattered through the literature, for example, in Quandt (1956), or in Becker (1965), or in various discussions of investment-portfolio problems. These are typically set out as ad hoc approaches to particular problems. Perhaps the most important aspect of this paper is that the model is set out as a general replacement of the traditional analysis (which remains as a special case), rather than as a special solution to a special problem* ».

Bien que la théorie du consommateur s'orientait vers la représentation du consommateur comme un producteur, la lutte pour la paternité de cette approche dénotait des visions différentes de la pratique de la science économique. Contrairement à la formulation de Becker, celles de Muth et Lancaster n'invitaient en rien à l'élargissement de l'analyse économique au non marchand. Les deux origines avaient en quelque sorte créé deux « écoles ». La différence notable se situait dans l'utilisation (ou non) du temps comme intrant de la fonction de production des ménages, ouvrant la porte à l'analyse des comportements hors marché.

Par exemple, à la conférence annuelle de l'*American Economic Association* de 1965, Scitovsky félicita Lancaster pour avoir mis le doigt sur la notion de technologie de consommation (Taylor & Haines, 1975). La théorie fut également poursuivie par Baumol (1967) ou encore Rosen (1974). Ecrivant pour le *Journal of Consumer Research*, dans le but de présenter cette théorie aux non économistes, Ratchford (1975, pp. 65-66) notait qu'elle permettrait de concilier les intérêts des sociologues, psychologues et professionnels intéressés à l'étude des consommateurs, notamment l'analyse de la préférence pour les marques. Cette théorie (le modèle de Baumol, en particulier) était un outil utile au marketing industriel, pour l'estimation des élasticités prix de certains produits (Taylor & Haines, 1975). De son côté, la formulation « à la Becker » fut également utilisée pour approfondir la théorie macroéconomique. Dans un article destiné à analyser le chômage publié dans les *Brookings Papers on Economic Activity*, Robert J. Gordon, William Nordhaus et William Poole (1973) reformulaient la loi d'Okun, liant la baisse du revenu à une hausse du chômage et en y ajoutant la perte nette liée au basculement du temps d'activité des individus du secteur marchand vers le non marchand. Valable à court terme, cette loi surévaluait les bénéfices d'un taux de chômage faible à long terme.

La théorie de l'allocation du temps, combinée à la théorie du capital humain, avait constitué le fondement des élargissements de la théorie économique au « social » par les étudiants de Becker et Mincer à Columbia et au NBER (voir *supra*). L'élargissement avait toutefois été progressif, et par conséquent, l'apport général de la théorie de l'allocation du temps à l'évolution des frontières de la science économique avait été relativement peu visible jusqu'au début des années 1970. En 1973, Becker, aidé de son ancien étudiant Robert Michael, publia « On the New Theory of Consumer Behavior » dans le *Swedish Journal of Economics*, proposant une refonte à caractère programmatique de la théorie microéconomique. L'article était construit autour d'un manuscrit non publié de Becker daté de 1968 « Consumption

Theory : Some Criticisms and a Suggested Approach ». Michael, quant à lui, s'était spécialisé dans la théorie de la demande depuis sa thèse de doctorat, qu'il avait soutenue en 1970, et qui liait le capital humain à la demande des consommateurs³⁴⁶.

Pour Becker et Michael, les principales limites de la théorie traditionnelle résidaient dans sa faible portée prédictive. Ne pouvant expliquer les changements dans la demande des consommateurs par des variations de prix, les analyses empiriques se rabattaient sur les changements de goût. Cela posait problème car aucune théorie économique ne rendait compte de la formation des goûts³⁴⁷. Il fallait, par exemple, supposer un changement de goûts saisonniers pour expliquer pourquoi les individus achètent plus de combustible en hiver, alors que le prix des combustibles a tendance à augmenter. Autre exemple : Lancaster (1966) pensait que l'introduction de l'information comme intrant permettait de traiter la publicité de manière moins *ad hoc*, en cessant de supposer qu'elle changeait les préférences des individus et en l'intégrant dans la production de « caractéristiques »³⁴⁸.

La théorie permettait de remettre au centre de l'analyse le rôle des effets prix et revenu. L'usage de la théorie du producteur était justifié par son plus grand avancement. En effet, les différences de processus de production chez le consommateur pouvaient être analysées à l'aide des revenus, des prix, du capital humain, de l'allocation du temps. Par conséquent, les différences de comportement ne résultaient plus de différences de goûts, explication qui rendait inutile la théorie économique, mais de différences entre les prix relatifs et l'accès aux ressources des différents ménages, pouvant avoir, par ailleurs, les mêmes goûts. Comme le faisaient remarquer Becker et Michael, « de ce point de vue, l'expression latine *de gustibus non est disputandum* ne suggère pas tant qu'il est impossible de résoudre les conflits émergeant de différences de goûts, mais plutôt que de tels conflits n'émergent pas » (Becker & Michael, 1973, p. 392)³⁴⁹. De manière évidente, cette nouvelle théorie de la consommation jetait les fondements de l'article de Becker & Stigler en 1977, qui fut la clé de voûte des

³⁴⁶ La thèse de Michael s'intitule *The Effect of Education on Efficiency in Consumption* (1970). Le capital humain influe sur le comportement de consommation en augmentant la productivité du temps, ce dernier étant utilisé comme intrant pour produire des biens et services non marchands.

³⁴⁷ Par exemple, dans sa théorie de la discrimination, Becker avait laissé l'explication de la formation du goût pour la discrimination aux théories psychologiques de la formation des préjugés, exposées, par exemple, par Gordon Allport (1954).

³⁴⁸ Rappelons une nouvelle fois que ce que Lancaster appelle « caractéristiques », Becker les appelle biens et services non marchands.

³⁴⁹ « *From this point of view, the Latin expression de gustibus non est disputandum suggests not so much that it is impossible to resolve disputes arising from differences in tastes but rather than in fact no such disputes arise !* ».

soubassements théoriques de l'approche du comportement par Becker, tel qu'il l'exprima dans son livre de 1976, *The Economic Approach to Human Behavior* (voir *infra*)³⁵⁰.

Chez Becker et Lancaster, l'intérêt de cette reformulation de la théorie du consommateur résidait précisément dans l'analyse de la stabilité des préférences, évitant le recours à des explications *ad hoc*. Pourtant, la vision que Lancaster se faisait de la science économique n'était pas orientée vers l'intégration possible des domaines des autres sciences sociales. Pour Becker et Michael, l'intérêt de cette nouvelle approche résidait dans son application aux problèmes sociaux. La conception traditionnelle, selon laquelle les biens et services achetés sur le marché fournissaient directement de l'utilité, menait à n'appliquer cette théorie qu'aux variables marchandes. Cela minorait l'idée que n'importe quel choix de vie (même hors marché) impliquait d'allouer des ressources d'une fin à une autre. Dès sa thèse de doctorat, Becker avait défendu l'idée contraire, montrant que le goût pour la discrimination rendait cette pratique coûteuse à l'employeur. La nouvelle théorie du consommateur permettait donc à Becker d'affirmer sur des fondements solides que la science économique était la science de l'allocation des ressources rares à usages alternatifs, et que, par conséquent, elle trouvait des applications dans toutes les sphères du comportement humain. C'était également un moyen de rendre la théorie économique attractive pour les non-économistes.

Cette nouvelle théorie jeta les jalons méthodologiques de « l'approche économique » qu'il décrit quelques années plus tard. En effet, le modèle « met en lumière l'interdépendance entre plusieurs décisions du ménage : des décisions concernant l'offre de travail de la famille [...] le mariage, la taille de la famille [...] » (Becker & Michael, 1973, p. 388)³⁵¹. Cette théorie était en quelque sorte un aboutissement pour Becker, car elle élargissait l'usage de la théorie économique au social d'une manière beaucoup plus puissante que la simple introduction d'un coût de transaction, tel que le *Discrimination Coefficient* (voir chapitre III, *supra*). Elle permettait d'englober le même type de comportements, tels que le prestige, l'envie, et d'autres notions sur lesquelles la psychologie ou la sociologie avaient « mis le grappin » (p. 395). Cette fondation théorique devait intéresser les économistes, dont l'évolution des préoccupations durant la décennie 1960 n'avait pas échappé à Becker. Le « regain d'intérêt pour les "comptes sociaux", en tant que compte distinct du "revenu national" » était cohérent

³⁵⁰ Parmi ces caractéristiques, nous pouvons citer l'obsession de Becker pour « la chasse aux raisonnements *ad hoc* » pour reprendre l'expression de Merton (Merton à Becker, 13 mai 1975, GSP, Boîte 7, Dossier « Robert K. Merton »).

³⁵¹ « *The production model not only emphasizes that the household is the appropriate basic unit of analysis in consumption theory, it also brings out the interdependence of several household decisions: decisions about family labor supply and time and goods expenditures in a single time-period analysis, and decisions about marriage, family size, labor force attachment and expenditures* ».

avec ces nouvelles orientations théoriques (*ibid.*, p. 395)³⁵². Mais les développements de cette théorie étaient également cohérents avec les préoccupations des économistes plus traditionnels, souhaitant combler les lacunes de la théorie du consommateur existante.

Dans leur article de 1973, Becker et Michael n'évoquaient explicitement que des élargissements au « social », notamment à la famille. Néanmoins, cette liste de domaines d'analyse potentiels n'était pas conçue comme exhaustive. Dans la sous-section qui suit, nous allons notamment montrer le caractère symbolique du thème de la famille dans le projet beckerien plus général de faire de la science économique une discipline applicable à tout comportement humain.

VI.1.2. L'approche économique des comportements humains

L'article de Becker et Michael (1973) était l'une des premières manifestations du regain d'intérêt des économistes pour la question de la division des tâches en sciences sociales. Nous avons dit dans l'introduction générale que les termes « impérialisme économique » et « impérialisme de l'économie » firent progressivement leur apparition dans la littérature à la fin des années 1960. Tullock fut l'un des premiers à réfléchir précisément au sens du terme et, plus généralement, au sujet de la division des tâches entre science économique et autres disciplines. Celui-ci publia en 1972 « Economic Imperialism », fondé sur un manuscrit qu'il datait lui-même de mars 1969. Partant du constat que les économistes s'étaient progressivement intéressés à des sujets de plus en plus éloignés du domaine d'analyse traditionnel de leur discipline (comme en témoignait les développements de la théorie du « choix public »), Tullock tentait d'éclairer la future division des tâches entre les chercheurs. Il refusait une vision conflictuelle des rapports entre économistes et les autres chercheurs en science sociale. La clé d'une collaboration harmonieuse était l'identification des spécificités de l'apport de chaque discipline. Pour Tullock, le critère distinctif de la science économique était sa méthode, focalisée sur l'analyse du choix rationnel des agents. Les économistes ne se préoccupaient donc pas de l'origine des préférences individuelles, lesquelles étaient considérées comme des données. L'analyse de la formation de ces goûts était donc le travail des psychologues, des sociologues et des politologues d'inspiration behavioriste. Ainsi, le domaine des sciences sociales se scindait en deux : la formation des préférences et les choix

³⁵² « *The renewed interest in "social accounting", as distinct from "national income accounting", is consistent with the directions for new research indicated by the household production function view of consumer behavior* ».

issus de ces préférences, dans un monde dans lequel « il n'est pas possible que chacun ait tout ce qu'il désire » (Tullock, 1972, p. 324).

Olson avait lui aussi réfléchi au sujet, mais souhaitait, contrairement à Tullock, développer une approche intégrant les résultats de la science économique et de la sociologie. Fort de son expérience au *Department of Health, Education, and Welfare*, Olson avait commencé la rédaction d'un ouvrage au titre explicite : *An Encompassing Economics*. Interrogé par Swedberg en 1988 sur ses motivations de l'époque, Olson se rappelle le désir de comprendre la réalité des comportements humains en société de manière unifiée (Swedberg, 1990a). Cette volonté s'était d'ailleurs illustrée par son opposition à la création d'un *Council of Social Advisers* qui aurait institutionnalisé la séparation des domaines d'expertise des économistes et des chercheurs des autres en sciences sociales (voir *supra*). Olson se rappelle d'avoir disposé d'un manuscrit bien avancé en 1972 (Swedberg, 1990a, pp. 174-176). Des éditeurs manifestèrent alors la volonté de le publier, mais Olson refusa, car il pensait ne pas avoir suffisamment développé les outils analytiques permettant de satisfaire pleinement ses ambitions de construire une science sociale unifiée (*ibid.*)³⁵³.

Aux vues des développements conjoints de la nouvelle théorie du consommateur et de ses applications récentes, Becker dressait une conclusion bien différente de celle d'Olson. À partir du début des années 1970, l'idée que la théorie économique permettait d'étudier tout comportement humain s'affirma peu à peu dans ses écrits. Jusqu'alors, il réservait ses commentaires sur la portée de l'analyse économique au cours de microéconomie qu'il donna à Columbia durant la décennie 1960, un peu à la manière de Friedman, dont les cours à Chicago abordaient de manière informelle de nombreux comportements sociaux (Becker, 1971a, Becker 1991)³⁵⁴.

Entre la fin des années 1960 et le début des années 1970, les introductions des articles de Becker changèrent progressivement d'orientation. Jusqu'à son article sur le crime, Becker justifiait l'intérêt de son approche à un grand nombre de comportements sociaux par leurs causes ou leurs conséquences économiques. Mais son article sur le mariage allait plus loin :

« Ces dernières années, les économistes ont utilisé la théorie économique de manière plus audacieuse afin d'expliquer les comportements en dehors du secteur marchand, et un nombre

³⁵³ En 1990, Olson publia le chapitre intitulé « Towards a Unified View of Economics and the Other Social Sciences », dans l'ouvrage collectif *Perspectives of Positive Political Economy* édité par James Alt et Kenneth Shepsle. Ces travaux mettaient au centre d'une approche unifiée la notion d'indivisibilité (voir aussi Swedberg, 1990a et Alt *et al.*, 1999). Néanmoins, il est difficile de savoir si le manuscrit de 1972 partage cette vision, car il ne fut pas publié en anglais.

³⁵⁴ Contrairement à Becker, le manuel de théorie des prix de Friedman (1962b) ne mentionne pas d'application à quelconque problème social. Chez Friedman, ces applications n'étaient que des allusions verbales.

croissant de non-économistes suivirent leur exemple. En conséquence, la discrimination raciale, la fécondité, la politique, le crime, l'éducation [...] et d'autres comportements sont beaucoup mieux compris. En effet, la théorie économique pourrait bien-être sur le point de fournir un cadre conceptuel unifié pour tout comportement impliquant des ressources rares, marchand ou non marchand, monétaire ou non monétaire, impliquant des petits groupes ou des groupes concurrentiels » (Becker, 1973, p. 814)³⁵⁵.

Pour la première fois, Becker adoptait un point de vue réflexif sur son travail et celui de ses collègues. Il donnait à l'évolution de la science économique un sens particulier : la marche vers l'analyse de tout comportement humain. C'était l'unique justification qu'il donnait à l'analyse économique du mariage : ce comportement impliquait des choix individuels qui, jusqu'à présent, n'avaient pas été étudiés par les économistes. S'il réussissait dans son entreprise, Becker avouait que cette théorie serait la preuve du « pouvoir unifiant » de la théorie économique. L'histoire de la théorie économique de la famille présentée ci-dessus montre bien qu'il y avait là plus qu'une simple incursion dans le domaine du social.

The Economic Approach to Human Behavior (1976a), concrétisa cette réflexion. Il s'agissait en fait d'une collection des principales contributions à l'élargissement des frontières de la science économique que Becker avait publiées depuis son premier livre en 1957. Toutefois, le texte introductif était un essai méthodologique regroupant ses théories autour de ce qu'il appela l'« approche économique » et pour laquelle il offrait une définition précise : « l'usage implacable et imperturbable des postulats combinés de comportements maximisateurs, d'équilibre des marchés, et des préférences stables » (Becker, 1976a, p. 5)³⁵⁶. Le travail de Becker dans les vingt années précédentes démontrait empiriquement que la définition de l'analyse économique était bel et bien l'étude de l'allocation des ressources rares à usages alternatifs. Comme il le fit lui-même remarquer, « ce n'est qu'après une longue réflexion sur ce travail et la croissance rapide du corps de textes qui lui sont reliés, que j'ai conclu que l'approche économique était applicable à tous les comportements humains » (Becker, 1976a, p. 8)³⁵⁷. Becker rejetait deux autres définitions de la discipline, se focalisant sur son domaine

³⁵⁵ « *In recent years, economists have used economic theory more boldly to explain behavior outside the monetary market sector, and increasing numbers of noneconomists have been following their examples. As a result, racial discrimination, fertility, politics, crime, education, statistical decision-making, adversary situations, labor-force participation, the uses of "leisure" time, and other behavior are much better understood. Indeed, economic theory may well be on its way to providing a unified framework for all behavior involving scarce resources, nonmarket as well as market, nonmonetary as well as monetary, small group as well as competitive* ».

³⁵⁶ « *The combined assumptions of maximizing behavior, market equilibrium, and stable preferences, used relentlessly and unflinchingly form the heart of the economic approach as I see it* ».

³⁵⁷ « *Only after long reflection on this work and the rapidly growing body of related work by others, did I conclude that the economic approach was applicable to all human behavior* ».

d'analyse. La première définition, centrée sur la satisfaction des besoins matériels, ne correspondait plus à l'économie américaine de la fin des années 1970, marquée par la prédominance des biens non tangibles. La seconde définition, centrée sur l'étude du marché, ne rendait pas compte de l'évolution des centres d'intérêts de la profession des économistes, qui s'étaient tournés vers l'analyse des phénomènes hors marché.

Dans leur livre *The New World of Economics* (1975), Tullock et un autre membre du *Public Choice Society*, Richard McKenzie, avaient également dressé un constat similaire sur l'évolution des centres d'intérêt des économistes³⁵⁸. Bien que, « le changement de direction et d'étendue de la discipline [fut] si important que les économistes qui en furent à l'origine ne sont plus enclins à débattre la question de ce qui est ou ce qui n'est pas d'essence économique », le premier chapitre également intitulé « The Economic Approach to Human Behavior », visait à monter le potentiel de la définition de la discipline en termes de méthode (Tullock & McKenzie, 1975, p. 3)³⁵⁹. Le livre était un manuel destiné aux étudiants. Son titre rappelait d'ailleurs celui du manuel de Leonard Silk et Richard Saunders paru en 1969, *The World of Economics*, qui visait à « élargir l'audience de la science économique à un public non universitaire » (Giraud, 2007, p. 239). L'ouvrage de McKenzie et Tullock partageait les mêmes aspirations que celui de Becker : fournir aux économistes (ou apprentis économistes) un cadre conceptuel permettant d'analyser tout comportement humain, du mariage au crime, en passant par la politique et même la façon de mourir. Le pouvoir explicatif de cette approche semblait aux auteurs beaucoup plus puissant que celui des approches sociologique ou psychologique, à en juger par les commentaires très critiques sur ces disciplines³⁶⁰.

De manière pragmatique, Tullock & McKenzie reconnaissaient la diversité des définitions existantes de la science économique et ne prétendaient pas offrir une solution définitive à cette question. Le but de l'ouvrage était simplement d'enrichir l'étude de sujets appartenant traditionnellement aux domaines d'études d'autres sciences sociales. Ce qui distinguait l'économiste des autres chercheurs en sciences sociales était l'aptitude mentale (« *mental*

³⁵⁸ McKenzie fut chercheur au *Center for Study of Public Choice* à Virginia Tech de 1976 à 1977.

³⁵⁹ « the change in direction and scope of the discipline have been so dramatic that the economists who have been involved in bringing about the change are no longer inclined to debate the issue of what is or is not economic in nature ».

³⁶⁰ Le caractère provocateur du livre était marqué par de nombreux passages véhéments à propos des autres sciences sociales. Concernant, par exemple, les faiblesses de la littérature en criminologie, les auteurs notaient que « nous ne pouvons échapper au sentiment que [un délinquant juvénile] est beaucoup plus qualifié pour conseiller notre gouvernement en matière de prévention, que la plupart des professeurs de criminologie » (*ibid.*, p. 156, cité par Officer & Stiefel, 1976).

skill ») spécifique qui lui permettait d'observer les phénomènes humains³⁶¹. Cette particularité du raisonnement de l'économiste était fondée sur diverses caractéristiques : la rationalité maximisatrice des comportements individuels ; l'individu comme unité fondamentale de l'analyse ; l'amoralité de l'approche, qui prend les valeurs individuelles comme données et ne s'intéresse qu'à l'analyse positive des décisions ; la présence implicite de marchés dans toute décision humaine, focalisant l'approche sur l'analyse en termes d'offre et de demande. On retrouve dans cette formulation les fondements microéconomiques présents dans l'approche microéconomique de Becker.

Les deux ouvrages marquaient l'aboutissement d'un changement radical dans la pratique de la science économique. Tullock & McKenzie ne créditaient Becker que pour ses contributions à des domaines spécifiques (comme le crime) et non pour sa démarche générale. C'était certainement un moyen de s'appropriier une partie du mérite pour l'élargissement des frontières de la science économique, qui avait été initialement entrepris par les membres du *Thomas Jefferson Center* de la *Public Choice Society* dans les années 1950 et 1960, et dont la tendance était concurrencée par les travaux de Becker et ceux de ses étudiants à Chicago, Columbia et au NBER³⁶². L'ouvrage de Becker était quant à lui l'aboutissement du travail entrepris dès sa thèse, dans laquelle il avait voulu faire de l'usage du « *discrimination coefficient* » l'outil privilégié de l'analyse des motivations non pécuniaires.

En 1977, Becker publia avec Stigler « *De Gustibus Non Est Disputandum* » dans l'*American Economic Review*, parachevant les fondements de son approche. Ce texte était d'autant plus important qu'il plaçait Stigler comme un contributeur majeur de l'élargissement du champ de la science économique, qu'il avait contribué à développer par son soutien constant à Becker.

L'article montrait la portée explicative du postulat de stabilité des préférences, une des trois caractéristiques de son « approche économique ». Comme Lancaster (1966) ou Becker et Michael (1973) l'avaient montré, une explication économique concluant que le schéma observé était dû à des différences de goûts était un constat d'échec, une explication *ad hoc* qui n'apportait rien à la connaissance du phénomène. Ce type d'explication laissait par conséquent aux sciences sociales (notamment la sociologie et la psychologie) le soin de rendre compte des changements de préférences (Becker & Stigler, 1977). À la lumière de

³⁶¹ Cette affirmation permettait de placer Tullock comme un économiste, bien que son parcours fût celui d'un juriste. D'une certaine manière, il affirmait sa légitimité en tant qu'économiste, une qualité que lui avait refusée l'université de Virginie dix ans auparavant.

³⁶² Notons, par exemple, que le texte de Tullock, « *Economic Imperialism* » avait été publié sous la forme d'une conclusion à l'ouvrage collectif édité par Buchanan et Robert Tollison, *Theory of Public Choice*. Pour Tullock, les applications des outils de la science économique au politique étaient clairement l'illustration du pouvoir unifiant de la théorie économique autour de l'analyse des choix.

notre présentation de la nouvelle théorie du consommateur ci-dessus, nous voyons que « De Gustibus » n'apportait rien de fondamentalement nouveau dans l'édifice méthodologique de Becker. L'article développait simplement trois applications spécifiques de la démarche : les comportements d'addiction, les comportements traditionnels dans un univers changeant, et enfin les effets de la publicité sur la consommation³⁶³. Dans chacun des cas, les comportements résultaient de variations de prix, là où les économistes auraient dû précédemment se référer à l'hypothèse *ad hoc* d'un changement dans les préférences individuelles³⁶⁴. Par conséquent, l'« approche économique » de Becker et Stigler rejetait la division des tâches entre les sciences sociales telle que Tullock (1972) l'avait formulée. Elle rejetait également la division des tâches que Becker lui-même avait initialement envisagée dès son analyse de la discrimination. En effet, celle-ci postulait un goût pour la discrimination, différent pour chaque individu, et dont l'origine était expliquée par les psychologues. La théorie de 1977 rendait inutile l'analyse sociologique et psychologique de la formation des préférences. Ce changement de perspectives est certainement dû à l'influence croissante de Stigler sur Becker. Rappelons que Stigler avait auparavant critiqué une version préliminaire de la théorie du crime de Becker, lequel parlait de l'existence de différences de propensions à enfreindre la loi (voir chapitre IV, *supra*).

Malgré leurs différences, les travaux de Becker, ainsi que celui de Tullock et McKenzie donnaient une dimension programmatique à cette nouvelle conception de la discipline. Cet aspect se trouva concrétisé par l'émergence de certaines institutions et réseaux qui permirent l'approfondissement et la diffusion de l'approche économique.

VI.1.3. L'institutionnalisation de la démarche chez les économistes

Ce n'est que dans les années 1970 que théoriciens du « choix public » se servirent de leur société, de leur revue ou de leurs conférences pour développer les applications de l'analyse économique au-delà du comportement politique. William Breit, McKenzie et Tullock furent important pour soutenir cette orientation.

³⁶³ Rappelons que Lancaster (1966) mentionnait déjà l'exemple de la publicité.

³⁶⁴ Ainsi, le rôle de l'économiste est décrit par Stigler et Becker de la manière suivante : « de notre point de vue, on cherche parfois longtemps et de manière frustrante les formes subtiles que prennent les prix et le revenu, afin d'expliquer les différences entre les hommes et les périodes » (Becker & Stigler, 1977, p. 76).
« *On our view, one searches, often long and frustratingly, for the subtle forms that prices and income take in explaining differences among men and periods* ».

Comme l'affirment McKenzie & Galard (2004), *Public Choice*, qui remplaça les *Papers on Non-Market Decision Making* initialement consacrés à la publication des articles présentés aux conférences du même nom, fournissait un moyen de publier des contributions qui, autrement, se faisaient rejeter du *Quarterly Journal of Economics* ou de l'*American Economic Review*. Par exemple, les articles de Tullock furent souvent refusés par le *Journal of Political Economy* dans les années 1960 et au début des années 1970, principalement parce que les rédacteurs en chef ne savaient pas à qui les envoyer³⁶⁵. Paradoxalement, bien qu'ayant pour ambition d'élargir la théorie économique au politique et au social, le cadre d'analyse de la théorie du « choix public » était jugé trop spécifique pour apparaître dans des revues plus généralistes.

La création de la *Public Choice Society* et de sa revue à la fin des années 1960, une fois que Tullock quitta l'université de Virginie pour fonder le *Center for Study of Public Choice* au *Virginia Polytechnic Institute* (après avoir passé entre temps un an à *Rice University*), manifesta la professionnalisation croissante de l'approche, mais fut également le moyen de la développer à de nombreux aspects du comportement humain. Le *Virginia Polytechnic Institute* disposait de moyens substantiels : un programme de post-doctorat, un programme de professeurs invités, des bourses pour les étudiants de second cycle, ainsi que pour des recherches durant l'été (Medema, 2000, p. 306). Bien que les programmes de recherche se concentrèrent particulièrement sur des sujets « traditionnels » de l'analyse économique du politique, le centre fut également le relais d'analyse économique du crime ou de l'éducation (*ibid.*). Tout au long des années 1970, le journal développa son lectorat, le nombre de ses publications annuelles, et la *Public Choice Society* développa ses adhésions (800 personnes en 1972). Au début de la décennie, le journal était à peine viable, mais en 1980, le journal offrait 5 numéros annuels (*ibid.*, pp. 314-317)

L'institutionnalisation du *Public Choice* au début des années 1970 rencontra toutefois certaines difficultés. Les conflits entre l'administration de l'université de Virginie et le *Thomas Jefferson Center* en furent une illustration, mais il faut également mentionner l'échec de la demande faite par Olson, d'intégrer les *Conferences on Non-Market Decision Making* comme un sous-comité du *Social Science Research Council*. La demande d'Olson soulignait les caractères distinctifs de la démarche des économistes par rapport à celle des politologues et sociologues (même lorsqu'elles étaient quantitatives), notamment leur approche hypothético-déductive. Bien que les économistes aient développé de nombreuses analyses des

³⁶⁵ Tullock à Olson, 22 juin 1972, MOP, Boîte 5, Dossier « T ».

défaillances de marché, ils ne s'étaient pas intéressés aux autres mécanismes permettant de pallier ces défauts. Ainsi, un tel sous comité permettrait de répondre aux critiques de Parsons, soulignant le caractère hermétique de la science économique, dû selon Olson à l'étroitesse des centres d'intérêts des économistes (*ibid.*, pp. 309-314). Au final, le *Social Science Research Council* refusa d'intégrer les *Conferences on Non-Market Decision Making* comme un de ses sous-comités, mais continua à les financer au coup par coup.

Olson tenta néanmoins de concrétiser cette vision lorsqu'il fut président de la *Public Choice Society* pour l'année 1972-1973. Sa présidence fut marquée par une volonté d'élargir les portes de la société à des chercheurs qui n'avaient jamais participé à la conférence annuelle. Le 8 décembre 1972, il convia notamment Becker à la conférence annuelle tenue du 22 au 24 mars 1973. Cet élargissement exceptionnel était considéré par Olson comme une évolution normale des centres d'intérêts de la *Public Choice Society*. Ce n'était qu'en raison « d'accidents historiques » (dont nous avons étudié certains aspects en première partie), qu'elle avait « échoué à englober tout les efforts scientifiques inscrits dans ces ses frontières intellectuelles »³⁶⁶. En clair, Olson avouait que la *Public Choice Society* avait d'une certaine manière exclu d'autres analyses économiques du social ou du politique, celles de Becker en particulier.

Ce dernier n'assista pas à la conférence. De plus, le journal de la société resta fortement concentré sur les problèmes « traditionnels » de la théorie du « choix public ». Néanmoins, la revue n'était pas l'unique miroir des centres d'intérêts de la société. Comme le démontrait l'organisation de la conférence de 1973 par Olson, ces réunions annuelles permettaient de donner de la visibilité aux études élargissant le domaine traditionnel de la théorie du « choix public ». Le numéro de juin 1977 donne pour la première fois la liste des communications présentées à ces conférences. Parmi les thèmes abordés figuraient la guerre, l'éducation ainsi que son lien avec la migration interne, le rôle du marché dans la transplantation des organes, la maladie mentale, l'environnement, le logement, les déterminants de l'assistance sociale, la philanthropie, l'altruisme, le rôle de l'information, le droit, la publicité. Enfin, Duncan McRae, présenta l'approche économique de Becker. Face à ce dynamisme, la société créa en 1975 une nouvelle revue, *Frontiers of Economics*, offrant un vecteur de publication aux travaux sur ces sujets qui dépassaient le cadre traditionnel des travaux de la *Public Choice Society*.

³⁶⁶ Olson à Becker, 8 décembre 1973, MOP, Boîte 4, dossier « B ».

James Coleman succéda à Olson en tant que président de la *Public Choice Society* pour l'année 1974-1975. Il joua un rôle majeur dans la diffusion de la théorie du choix rationnel dans les sciences sociales. Coleman était un étudiant de Lazarsfeld, sans doute le plus reconnu des sociologues mathématiciens à cette époque. Au début de sa carrière, il avait été introduit à l'analyse économique, en tant qu'étudiant avec les cours de Stigler et Vickrey à Columbia, puis lorsqu'il travailla (toujours à Columbia) avec Lazarsfeld au *Bureau of Applied Social Research*. Ce cadre lui avait permis de rencontrer Herbert Simon, Luce et Raiffa, Baumol et Franco Modigliani (Swedberg, 1990a). Ces rencontres ne suscitèrent pourtant guère son intérêt pour la discipline. Ce n'est que progressivement, au cours des années 1960, que Coleman délaissa son héritage durkheimien pour s'intéresser à la théorie du choix rationnel (*ibid.*). C'est à cette époque qu'il manifesta de l'intérêt pour la théorie du « choix public », comme en témoigne son article de 1966 sur le choix collectif³⁶⁷.

D'après Laumann (1996), lorsque Coleman arriva à Chicago en 1973, il manifesta très vite la volonté de constituer une communauté de chercheurs autour d'un programme innovant et provocateur, seul moyen selon lui de marquer la discipline. Deux ans plus tard, Coleman présenta à deux reprises ses travaux au Workshop organisé par Becker sur les applications de la théorie économique. L'un deux était fondé sur ses recherches controversées sur la déségrégation effective des écoles américaines, dont on trouve les résultats dans l'article « Recent Trends in School Segregation » (1975). Coleman avait utilisé les outils de la théorie du choix rationnel pour montrer comment les blancs fuyaient les écoles mixtes, pour se regrouper dans d'autres écoles privées. Ce constat remettait en question l'efficacité des politiques de déségrégation, en montrant comment le comportement des blancs les avaient contournées (Clark, 1996, pp. 377-380). De son aveu même, Becker fut impressionné par la qualité de sa réflexion. Vraisemblablement, il apprécia l'entreprise du sociologue mais aussi le caractère controversé de ses conclusions. Coleman se heurta en effet à de violentes critiques de la part des sociologues, certains ayant même demandé à ce qu'il soit radié de l'*American Sociological Association* (*ibid.*). Leur collaboration se resserra en 1983, quand Becker fut recruté à la demande de Coleman par le département de sociologie. Les deux chercheurs développèrent à partir de 1984 un séminaire bi-hebdomadaire sur l'usage du choix rationnel en sociologie (Laumann, 1996).

À partir du retour de Becker à Chicago en 1970, l'université fut un lieu d'effervescence pour l'élargissement de l'analyse économique au comportement humain. Ce dynamisme fut

³⁶⁷ James S. Coleman, « Foundations for a Theory of Collective Decisions », *The American Journal of Sociology*, vol. 71, n° 6, pp. 615-627.

soutenu par la création du *Center for the Study of the Economy and the State* par Stigler en 1977. Celui-ci était alors très intéressé par les problèmes de réglementation de l'économie et le centre fut un moyen de soutenir la recherche sur la déréglementation. Néanmoins, le centre fournit également un soutien logistique et financier de l'analyse économique du comportement humain. Becker travailla en 1978 sur les effets de l'intervention de l'État sur l'éducation des enfants, Posner en 1978 sur les sociétés primitives, et Becker et Kevin Murphy travaillèrent sur l'addiction en 1986³⁶⁸. Les liens entre ce centre et le NBER se développèrent sur le sujet du *Law and Economics*, et furent personnifiés par Fuchs³⁶⁹. Ainsi, le *Center for the Study of the Economy and the State* et le département de sociologie de Chicago s'ajoutèrent au réseau déjà existant entre le NBER, le département d'économie de Chicago ainsi que celui de Columbia mais également à la *Public Choice Society*, dans la promotion de l'élargissement des frontières de la science économique à toutes ses disciplines avoisinantes.

VI.1.4. La vulgarisation de l'« approche économique »

À la fin des années 1970, cette nouvelle conception de la science économique bénéficia également du développement de nouveaux moyens pédagogiques. Le livre de Breit et Kenneth Elzinga (écrivant sous le pseudonyme Marshall Jevons) en fut un exemple. Rédigé à la manière d'un roman policier, *Murder at the Margin* (1978) racontait l'histoire d'Henry Spearman, économiste de Harvard, qui, confronté à une série de crimes lors ses vacances aux Caraïbes, réussit à démasquer l'assassin sur la seule base de son raisonnement économique. Breit était professeur à l'université de Virginie et un ancien du *Thomas Jefferson Center*. Son collègue, Elzinga, était également familier de l'élargissement du domaine d'analyse de la science économique, du fait de son expérience en tant que *Fellow in Law and Economics* en 1974 à Chicago. Breit était un grand amateur de « whodunit » et défia son collègue Elzinga d'en écrire un³⁷⁰. D'après Breit, l'idée d'un détective appliquant les principes de la théorie économique lui avait été inspirée par les livres d'Harry Kemelman dont le personnage principal, Rabbi Small, était un rabbin qui résolvait les mystères auxquels il était confronté en utilisant la logique du Talmud. Les deux auteurs s'étaient inspirés de Friedman pour composer le personnage de Spearman, car il représentait à leurs yeux

³⁶⁸ Le travail de Becker et Murphy fut publié deux ans (voir Becker & Murphy, 1988).

³⁶⁹ Stigler à Fuchs, 14 janvier 1977, GSP, Boîte 9, dossier « Victor Fuchs ».

³⁷⁰ Le « whodunit » est un genre littéraire policier fondé essentiellement sur la résolution de l'énigme posée par le crime, illustré notamment par les romans d'Agatha Christie.

l'archétype de l'économiste voyant le monde par le prisme de la science économique (Marshall, 1993, pp. 200-201)³⁷¹.

Au-delà de la simple résolution du crime, le livre était l'occasion de montrer, par le truchement des réflexions de son héros, la possibilité d'analyser le monde grâce aux outils simples de la théorie économique. Par exemple, à propos de l'amour, Spearman affirmait que ce n'était rien qu'un problème d'interdépendance des fonctions d'utilités, faisant implicitement référence aux travaux de Becker ou Tullock sur le mariage et l'altruisme.

Breit et Elzinga peinèrent à trouver un éditeur, mais finalement, intéressèrent Thomas Horton, un petit éditeur qui avait précédemment édité des ouvrages de Friedman et Samuelson (Focus, 2004). Horton l'envoya à Samuelson pour avoir un avis éclairé et ce dernier renvoya un rapport très positif. Il l'avait notamment fait lire à son collègue Solow, qui avait également beaucoup aimé le livre³⁷². Une fois l'ouvrage paru, il fut l'objet d'un compte rendu favorable dans le *Wall Street Journal*.

Pour le *Wall Street Journal*, le livre était une contribution inespérée à la pédagogie de la science économique, tant les manuels étaient généralement « tellement épais et remplis de jargon impénétrable que, malgré l'usage de graphiques multicolores et d'applications « pertinentes », ils restent largement indigestes » (Haring, 1978, p. 8)³⁷³. Ainsi, le livre permettait d'apprendre les principes élémentaires de la science économique sans efforts. Néanmoins, ces principes étaient ceux qui avaient dirigé l'élargissement de la théorie économique : ils étaient utilisés pour analyser de nombreux aspects du comportement humain. À la manière du cours de Friedman, dans lequel Becker avait trouvé l'inspiration de sa démarche, le livre proposait des exemples pédagogiques amusants permettant d'appliquer les théorèmes élémentaires de la science économique à des problèmes de la vie quotidienne.

En raison de son caractère non académique, le livre fit l'objet de peu de comptes rendus dans les revues scientifiques³⁷⁴. Quel que fût l'avis des auteurs sur les élargissements de la théorie économique à l'étude de tous les comportements humains, cette entreprise éducative fut bien accueillie. L'idée de pouvoir expliquer tous les comportements humains à l'aide de la théorie

³⁷¹ De manière intéressante, Friedman affirma que sa détermination à mener un raisonnement jusqu'au bout de ses conséquences logiques lui avait été inspirée par sa culture et l'enseignement du Talmud (Friedman, 1972).

³⁷² Elzinga affirma que John Nash fut également très friand des aventures de Henry Spearman (Focus, 2004).

³⁷³ « *They are generally so thick and so full of arcane jargon that notwithstanding the liberal use of multicolored graphics and « relevant » applications, they remain largely undigested* ».

³⁷⁴ Le livre fut favorablement accueilli par Sarah Gallagher et George Dawson écrivant pour le *Journal of Economic Education*, mais la vision économique du héros fut critiquée par Raphael Chaim (1978) pour le *Journal of Economic Literature*.

économique était un point de vue tout à fait acceptable dans le cadre d'une fiction. Pour certains, le livre était d'ailleurs une satire involontaire de l'idée étreiquée que les économistes se faisaient de la réalité (voir Chaim, 1978, ou Siegfried, 1978).

En partie grâce à l'accueil du *Wall Street Journal*, le livre fut très bien vendu (Focus, 2004). Le livre avait notamment été acheté à 1800 exemplaires par diverses institutions éducatives américaines et fut utilisé dans 40 *Colleges* et lycées (Dimand, 1991). Le succès du livre motiva les deux auteurs à récidiver en 1985 avec *The Fatal Equilibrium*. Mais le succès de la démarche stimula également d'autres chercheurs à investir le terrain du roman policier : la même année fut publié *Death on Demand*, de Kim Jill et Owen Dale, et en 1984, *In the Long Run We Are All Dead* de Murray Wolfson et Vincent Buranelli.

Les ventes du livre de Breit & Elzinga n'étaient pas un phénomène isolé : elles témoignaient de l'existence d'une demande sociale pour ce type d'approche. Au début des années 1980, Seymour Zucker, alors éditeur de *Business Week*, contacta Becker pour lui demander de rédiger sur une base régulière des articles commentant l'actualité (Becker & Nashat Becker, 1996). Becker pensa décliner l'offre, car la plupart des économistes écrivant dans de tels journaux abordaient des sujets de macroéconomie. Encouragé par son entourage (Stigler, Schultz, Friedman ainsi que sa seconde femme, Guity Nashat), Becker accepta l'offre, perçue comme un moyen d'« influencer la politique gouvernementale ainsi que communiquer ses idées à une audience plus large » (*ibid.*, p. 2)³⁷⁵. Il popularisa ainsi l'usage de la notion de marché et des incitations économiques à un nombre important de cercles non académiques.

En résumé, les approches économiques de Becker, Tullock et McKenzie bénéficièrent à la fois d'un soutien institutionnel que de moyens de diffusions inédits, ce qui leur permit de gagner une certaine visibilité au sein du milieu académique et au sein de la population. À partir de la fin des années 1970, cette définition de la science économique gagnait un soutien croissant. On peut alors se demander quel fut l'impact de cette nouvelle approche sur les frontières disciplinaires.

³⁷⁵ « *She* [sa femme Guity Nashat Becker] *believed the columns would provide an excellent vehicle for influencing government policyas well as for communicating his ideas to a much wider audience* ».

VI.2. L'influence de l'« approche économique » sur les frontières disciplinaires

Dans cette section, nous nous intéressons aux conséquences de l'introduction d'une telle définition de la science économique sur la conception que se faisaient les chercheurs de leurs disciplines. En effet, l'élargissement de l'analyse économique hors de ses frontières traditionnelles était un phénomène spécifique à certains domaines d'analyse, mais qui n'avait été débattu de manière générale. Or, l'application des outils de la microéconomie à certains domaines particuliers avait toujours suscité des débats entre chercheurs en sciences sociales. Il semblerait donc que les livres de Tullock et McKenzie (1975) et de Becker (1976a) ait permis de clarifier les conceptions que les chercheurs se faisaient des frontières disciplinaires, car la publication de ces livres suscita un débat général sur la définition de la science économique. Ce débat portait, une nouvelle fois, sur l'ambiguïté du discours de Becker, semblant vouloir substituer l'analyse économique à toute autre approche concurrente. Nous nous demandons, par ailleurs dans quelle mesure cette définition programmatique et le débat qui s'ensuivit eurent un impact sur la pratique des chercheurs.

VI.2.1. La réaction des chercheurs face à l'ambiguïté du programme de Becker

La parution des livres de Becker et de Tullock et McKenzie fut l'occasion de définir précisément les sources de désaccord portant sur la nature de l'évolution de la profession depuis les années 1950.

En 1975, Becker avait envoyé au sociologue Robert K. Merton une version préliminaire du premier chapitre de son livre de 1976, consacré à l'exposition de l'approche économique du comportement humain. Merton était en effet une bonne connaissance de Stigler (ils s'étaient probablement rencontrés à Columbia quand Stigler y avait enseigné dans les années 1950). Becker s'attendait à ce que Merton n'aime pas le texte³⁷⁶. Néanmoins, Merton fut très enthousiaste. Pour lui, le projet était « du plus grand intérêt possible pour un sociologue

³⁷⁶ Merton à Becker, 13 mai 1975, GSP, Boîte 7, dossier « Robert K. Merton ».

convaincu comme [lui] ». L'orientation de Becker promettait « de restaurer, d'une manière toujours plus cohérente, la discipline de l'économie politique et sociale » (*ibid.*)³⁷⁷.

Merton était d'accord avec une définition de la science économique centrée sur sa méthode et considérait que l'étude de l'allocation du temps démontrait tout le potentiel de l'élargissement des frontières de la discipline. Pour lui, le livre de Becker signifiait simplement que tout comportement humain avait un aspect économique, une pensée partagée par d'autres sociologues « comme lui »³⁷⁸.

Pour autant, Merton s'opposait à une interprétation qui considérerait que tous les aspects du comportement humain seraient mieux compris grâce à l'approche économique. Cette conception du tout économique n'était pas « tenable ». Cette confusion était en partie liée à la critique formulée par Becker à l'encontre des autres sciences sociales. Celui-ci considérait que les concepts tels que l'ego ou les normes sociales constituaient de puissantes tentations pour tomber dans le raisonnement *ad hoc* et « inutile ». Pour Merton, le texte de Becker n'avait « pas encore gagné le droit de prétendre » à de telles choses, notamment parce que les écrits de Becker témoignaient d'une certaine méconnaissance de la théorie sociologique. Pour preuve, Becker n'effectuait de comparaisons qu'avec la théorie psychologique, délaissant les références aux notions sociologiques.

Cette impression était renforcée par une certaine confusion dans la conclusion de Becker. En effet, deux phrases des derniers paragraphes du manuscrit avaient des constructions similaires mais un sens différent. La première disait : « Je dis que l'approche économique fournit un cadre d'analyse uni et précieux pour la compréhension de tout comportement humain ». La deuxième disait : « l'approche économique fournit *le* cadre unifié qui fut longtemps recherché par Bentham, Comte, Marx et d'autres, permettant la compréhension du comportement [humain] » (*ibid.*, italiques ajoutés)³⁷⁹. Pour Merton, la confusion se situait donc sur l'expression « *tout* comportement humain » : le « tout » désignait-il toutes les facettes du comportement humain ?³⁸⁰ On retrouvait le discours proprement ambigu concernant la place

³⁷⁷ « *I found your formulation of the greatest possible interest to a confessed sociologist like myself. Your orientation promises to restore, in an increasingly coherent way, the discipline of social and political economy* » (Merton à Becker, 13 mai 1975, GSP, Boîte 7, dossier « Robert K. Merton »).

³⁷⁸ Merton à Becker, 13 mai 1975, GSP, Boîte 7, dossier « Robert K. Merton »

³⁷⁹ « *I am saying that the economic approach provides a valuable unified framework for understanding all human behavior* » et « *[t]he economic approach provides the unified framework for understanding behavior that has long been sought by Bentham, Comte, Marx and others* » (Merton à Becker, 13 mai 1975, GSP, Boîte 7, dossier « Robert K. Merton »).

³⁸⁰ « *Do watch the almost tendency to convert the sound idea that « economic analysis is applicable to all human behavior » into the thoroughly unsound claim that « all behavior can only be understood by economic analysis »* (Merton à Becker, 13 mai 1975, GSP, Boîte 7, dossier « Robert K. Merton »).

de la science économique vis-à-vis des autres sciences sociales qui imprégnait à l'époque l'analyse économique du mariage. Tout comme pour Baumol (1976), Merton se refusait à considérer qu'une approche fut meilleure qu'une autre : « je doute, et c'est une question de principe, que "l'approche économique", pas plus que tout autre, puisse fournir un cadre unifié et exhaustif »³⁸¹.

Becker tint compte de cette dernière remarque et élimina les éléments portant à confusion. Dans la version finale, l'approche économique était *un* cadre conceptuel parmi d'autres permettant d'expliquer les comportements humains en société. Pourtant, malgré la réécriture, l'ambiguïté pointée du doigt par Merton ne disparut pas aux yeux des lecteurs. Notamment, la publication de « De Gustibus Non Est Disputandum », en 1977, apportait une nouvelle source de confusion, tant le texte servait de faire valoir à l'approche économique. Au vu des attaques contre la sociologie, les intentions de Becker n'étaient pas claires : voulait-il que la science économique se substitue aux autres approches ou proposait-il simplement une explication différente, parmi tant d'autres ? Le philosophe Tibor Machan (1981, p. 1124) se souvient qu'à l'occasion de la conférence annuelle de la Société du Mont Pèlerin tenue à Hong Kong en septembre 1978, Becker clarifia cette ambiguïté. Ce dernier considérait qu'il était possible qu'il existe une approche plus pertinente que l'approche économique pour l'étude de certains problèmes spécifiques. Néanmoins, cette constatation avait émergé à l'occasion d'une discussion informelle.

L'approche économique de McKenzie et Tullock permettait également d'aborder une large palette de comportements humains. En dépit des critiques acerbes formulées par les auteurs à l'encontre des autres sciences sociales, leur approche économique ne visait pourtant pas à se substituer aux approches existantes. Au mieux, l'ouvrage proposait « un point de vue particulier, qui peut être complété par nombre de résultats en provenance d'autres disciplines » (Tullock & McKenzie, 1975, p. 4)³⁸². Tullock avait précédemment affirmé sa vision de la collaboration entre les disciplines, laissant aux autres sciences sociales et à la biologie le soin d'analyser la formation des préférences (voir *supra*, mais également Tullock, 1972, et Levallois, 2008). L'ambiguïté des propos de Becker au sujet de la division des tâches entre les sciences sociales avait également dérangé McKenzie. Celui-ci s'était élevé contre cette « attitude assumée parmi les économistes, une sorte de ton implicite qui imprègne beaucoup de discussions économiques » et qui était notamment présente chez les

³⁸¹ Merton à Becker, 13 mai 1975, GSP, Boîte 7, dossier « Robert K. Merton ».

³⁸² « [...] *we must be mindful that what we are dealing with is one particular point of view, which can be complemented by many of the findings in other disciplines* ».

représentants de « la science économique impérialiste » des années 1970 (McKenzie, 1979, p. 146)³⁸³.

D'après McKenzie (1978, p. 628), cette nouvelle manière de concevoir la science économique avait suscité la réaction d'un petit groupe d'économistes, lesquels réagissaient non pas à des travaux particuliers, mais plus généralement au succès de la démarche dont les fondements n'avaient jamais été clairement discutés. Dans ses articles de 1978 et 1979, il avait manifesté un désir de clarification des apports et limites de l'« approche économique », qui était né d'un compte rendu défavorable de *The New World of Economics* par Lawrence Officer et Leanna Stiefel (1976). Ainsi, McKenzie (1978, 1979) s'attaquait au projet développé par Becker et Stigler, qu'il considérait comme les représentants de la « science économique impériale ». La principale critique concernait la méthode : reprenant un argument déjà avancé par Buchanan en 1964, il montrait que la théorie de Becker et Stigler était totalement déterministe, ne laissant aucune marge de choix aux individus. Ceux-ci étaient représentés comme des ordinateurs dont les contraintes étaient spécifiées à l'avance par le modèle, et n'avaient pas à proprement parler de liberté de choix. La théorie de Becker permettait certes d'offrir des propositions testables, mais s'éloignait de la réalité du vécu, comprenant beaucoup de paramètres non économiques, tels que les émotions. Les économistes devaient répondre à des questions nécessairement larges, car des questions trop spécifiques menaient le théoricien à préciser la composition des fonctions d'utilité, à spécifier objectivement les aspirations de chacun, menant à une théorie totalement déterministe.

Ce faisant, McKenzie reprenait à son compte une des critiques formulées par Officer et Stiefel à l'encontre de son propre ouvrage de 1975. Cette critique était également formulée par une partie des économistes autrichiens. *The New World of Economics* abordait pourtant la question du déterminisme de la théorie. Les auteurs avaient pris soin de préciser que : « [I]es philosophes et, plus généralement, les chercheurs en sciences sociales, débattent toujours la question de savoir si l'individu dispose d'un « libre arbitre » ou non [...] La question de savoir si l'individu décide librement ou s'il est « programmé » dans ses décisions est hors de propos du point de vue économique » (Tullock & McKenzie, 1975, p. 8)³⁸⁴. Cependant, la différence entre son livre et les travaux de Becker et Stigler se situait au niveau du public visé.

³⁸³ « Admittedly, my arguments are based on an assumed attitude among economists, a kind of implicit tone which pervades much economic discussion. I realize I run the risk of misinterpreting the work of others and of building my arguments ».

³⁸⁴ « *Philosophers and social scientists in general still debate the issue of whether or not man has "free will" [...] Whether man makes free decisions or whether he is "programmed" to make the decisions is irrelevant from the economic standpoint* ».

Les travaux de Becker constituaient un programme de recherche au plus haut niveau scientifique, tandis que *The New World of Economics* s'adressait à des étudiants. Un manuel pouvait légitimement négliger certaines questions. L'accueil favorable de *Murder at the Margin* par Solow, qui, par ailleurs, s'opposait vivement à l'utilisation débridée des outils de la science économique, le prouvait. Les critères d'exigences n'étaient donc pas les mêmes, par conséquent, les travaux de Becker devaient faire montre de la plus grande prudence scientifique.

Sur le plan idéologique, la critique de McKenzie confrontait deux visions du libéralisme : l'un considérait le marché comme outil privilégié du contrôle social et affirmait que la science économique offrait une meilleure explication des comportements humains ; l'autre voyait dans une telle approche scientifique, fondée essentiellement sur la prédiction, l'ombre du totalitarisme, en niant le concept de choix (et donc de liberté individuelle). De manière intéressante, McKenzie (1978) arguait que c'était la nécessité de contrôler une part toujours plus importante de la société, illustrée par la croissance de l'intervention de l'État depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale, qui avait stimulé le développement de ce type de recherche, axée sur la prédiction et favorisant le contrôle³⁸⁵.

La spécificité des économistes dans l'analyse des problèmes sociaux s'en trouvait changée. On ne reprochait donc plus à Becker, contrairement aux attaques de Duesenberry en 1960, de représenter des individus choisissant rationnellement leur mode de vie, mais agissant automatiquement sous la contrainte des spécifications du modèle. D'une certaine manière, les rôles étaient inversés : la théorie de Becker jouait le rôle de la théorie sociologique décrite par Duesenberry, notamment lorsque Becker affirmait (à la lumière des critiques de Merton) que « dans l'approche économique, ces instruments de marché [*i.e.* les prix] réalisent la plupart – si ce n'est toutes – les fonctions associées à la « structure » en théorie sociologique » (Becker, 1976a, p. 5)³⁸⁶.

L'ambiguïté de la démarche de Becker, à laquelle s'étaient opposés Merton et McKenzie, soulevait la question de savoir s'il existait un domaine du comportement humain auquel la science économique ne pouvait offrir d'explication. Officer et Stiefel (1976) avaient défié

³⁸⁵ Notre thèse apporte des éléments historiques compatibles avec son interprétation, résumée par la phrase suivante « les demandes de la politique sociale, en d'autres termes, ont demandé à la communauté scientifique des économistes d'accepter des descriptions du comportement plus spécifiques et moins réalistes » (McKenzie, 1978, pp. 640-641).

« *The demands of social policy, in other words, have required the scientific community of economists to accept more specific, but less realistic, descriptions of behavior* ».

³⁸⁶ « *In the economic approach, these market instruments perform most – if not all – of the functions assigned to « structure » in sociological theories* ».

McKenzie et Tullock de pouvoir prédire le comportement d'un César, d'un Hitler ou d'un Michel-Ange. Se fondant sur Knight, McKenzie proposa de limiter la portée de l'approche économique en séparant le domaine des comportements humains en deux subdivisions : le rationnel et le « non rationnel »³⁸⁷. Le « non-rationnel » concernait ici la formation des préférences et des valeurs, qui n'étaient pas spécifiées à l'avance comme l'argumentaient Stigler et Becker. Au travers d'un processus d'essai-erreur, la vie d'un individu était consacrée principalement à la découverte des valeurs et des désirs inconnus de lui. Ainsi, les goûts pouvaient changer, fruit de la créativité et du libre arbitre des individus et non de la productivité du capital humain investi dans les agents³⁸⁸. Il existait un vaste domaine de comportements non rationnels qui entraient dans l'incertitude de l'issue des ajustements de marché. Nutter (1979) était d'accord avec cette vision : les individus avaient différents domaines de valeurs (par exemple la morale, les goûts ou les désirs) au sein desquels leurs biens pouvaient s'ordonner et se substituer. Néanmoins, dans de nombreux cas, les domaines de valeurs étaient hermétiques, limitant la portée explicative de la science économique à l'analyse des comportements au sein de chaque domaine de valeur. L'accent sur les aspects quantitatifs empêchait d'analyser certains comportements tels que celui des martyrs.

Dans ses commentaires à Becker, Merton avait lui aussi évoqué le domaine du « non-rationnel ». Du point de vue du sociologue, ce domaine était constitué des contraintes liées à la structure sociale, à la tradition, et aux relations interpersonnelles, c'est-à-dire des contraintes liées aux institutions sociales dont l'influence était constamment minimisée dans les travaux de Becker (voir *supra*). Ce n'étaient pas des comportements irrationnels : ils dépendaient simplement de règles différentes de celles de la rationalité économique³⁸⁹. Merton pointait du doigt le vocabulaire de la rationalité qui était choquant pour un sociologue³⁹⁰. En effet, ceux-ci ne connaissaient pas le contexte dans lequel Becker avait produit son article de 1962 sur les comportements irrationnels, qui répondait aux critiques sur l'usage forcené du postulat de rationalité économique. Pour autant, les économistes familiers

³⁸⁷ Knight était reconnu comme le mentor de Buchanan, ce dernier ayant transmis sa passion pour l'œuvre de Knight à McKenzie.

³⁸⁸ Rappelons que si, comme Becker et Stigler, on considère les préférences stables, alors il faut chercher du côté de la productivité de la fonction de production du ménage afin d'expliquer les changements d'attitude des agents dans la consommation d'un bien (par exemple le fait d'écouter toujours plus de musique). Le capital humain augmente la productivité du temps, et donc diminue le coût de l'intrant « temps » dans la production d'un bien non marchand (l'« appréciation de la musique » par exemple), augmentant la demande du ménage pour ce bien non marchand (voir aussi Becker & Stigler, 1977).

³⁸⁹ Merton à Becker, 13 mai 1975, GSP, Boîte 7, dossier « Robert K. Merton ».

³⁹⁰ Becker laissa le paragraphe incriminé intact. C'est un élément soutenant l'idée que le livre de 1976 ne fut pas écrit pour un public de sociologues, mais bel et bien pour les économistes, ce qui paraît cohérent avec ses autres travaux de 1973 et 1977 sur la construction d'une méthode spécifique caractérisant l'approche économique. Avant de séduire les sociologues, il dut formaliser son approche pour les économistes.

de l'article de Becker n'étaient pas non plus convaincus de la justification de l'accent quasi-exclusif porté sur les comportements rationnels. Pour Baumol (1976) ou Ralph W. Pfouts (1977), ce n'était pas parce que Becker (1962b) démontrait que les théorèmes de la théorie économique étaient validés même en présence de comportements irrationnels, que cela justifiait l'usage du postulat de rationalité à tous les comportements humains. Cet argument fut repris également par Solow pour critiquer certaines conclusions de la théorie du mariage (voir *supra*).

L'approche caractéristique de *The Economic Approach to Human Behavior* et *The New World of Economics* posait un dernier type de problème, à savoir une tendance tautologique. Cette tendance avait été critiquée par Officer & Stiefel à propos du livre de Tullock & McKenzie : les exemples traités dans le livre, notamment les relations sexuelles, n'apportaient en rien un savoir nouveau du phénomène. Les auteurs étiraient le paradigme de l'analyse coût-bénéfice pour expliquer tout type de comportement : ainsi, chaque analyse reposait sur l'énumération exhaustive des composantes considérées dans la fonction d'utilité. Les auteurs ne critiquaient pas tant l'approche du livre que « l'adhésion aveugle qu'elle a suscitée chez de nombreux membres de la profession » (Officer & Stiefel, 1976, p. 157)³⁹¹. Apparemment touché par cette critique, McKenzie la reformula à l'encontre de l'approche économique de Becker et Stigler. La critique s'ajoutait à celle de Merton qui considérait que le caractère tautologique de certains exemples de Becker diminuait la portée scientifique de son approche. Comme Merton le fit remarquer à Becker : « [c]'est une chose de voir jusqu'où vous pouvez aller avec ce schéma conceptuel ; c'en est une autre de le rendre tellement flexible qu'il semblera rendre compte de tous les aspects d'un phénomène concret, au point de risquer de perdre sa stricte validité »³⁹².

En résumé, les approches économiques de Becker et de Tullock & McKenzie suscitèrent un débat qui ne remit cependant pas en cause les élargissements de la théorie économique, ni la vision de la discipline comme d'une boîte à outils permettant d'investir une large variété de sujets. Ce débat permit de clarifier les conceptions que se faisaient les chercheurs de la science économique et de ses limites. Chez McKenzie, le débat eut un impact plus radical. En 1978, à l'occasion de la deuxième édition de *The New World of Economics*, l'introduction du livre était affublée d'une nouvelle section intitulée « The Limits of Economic Analysis ».

³⁹¹ « [...] *the unquestioning adherence it has received by many members of the profession* ».

³⁹² « *It's one thing to see how far you can go with your conceptual scheme; It's quite another to make it so flexible that it will seem to account for every aspect of a concrete phenomenon even at the expense of losing its restricted cogency* ».

D'après Udèhn (1992), McKenzie se détacha progressivement de l'approche contenue dans le livre, si bien qu'il ne participa pas à la révision de l'ouvrage pour sa quatrième édition en 1985.

Le point focal des critiques de l'utilisation de l'analyse économique hors de ses frontières s'était déplacé par rapport aux périodes précédentes. Désormais, les critiques s'accordaient à dire que la plupart des comportements humains avaient une facette économique. À ce titre, la science économique pouvait légitimement s'y intéresser. La source première du débat était de savoir si l'approche économique pouvait à elle seule expliquer toutes les facettes du comportement humain. Ce caractère « impérial » de la science économique fut précisément étudié par certains économistes, afin d'en expliquer l'essor.

VI.2.2. L'émergence d'une nouvelle réflexion sur la place de la science économique par rapport aux disciplines avoisinantes

Les approches économiques de Becker et Tullock et McKenzie n'étaient que des formalisations de la nouvelle orientation « impériale » de la discipline, que les économistes comme Boulding, avaient déjà remarqué (voir l'introduction générale, *supra*). En 1975, Coase explora les raisons expliquant une telle évolution de la science économique lors d'une conférence de l'*International Economic Association* à Kiel³⁹³. Il considérait qu'investir les territoires des autres disciplines apportait rapidement un regard nouveau sur leurs problèmes, ce qui était plus profitable à court terme que de résoudre des problèmes économiques complexes et durables. Néanmoins, sa conception de la science économique s'opposait explicitement à celle de Posner (1973) et, par suite, à celle de Becker. Représentant une orientation du *Law and Economics* différente de celle de Posner, Coase pensait que le caractère distinctif des économistes était leur sujet d'analyse, c'est-à-dire le système économique. Sans remettre en cause les mérites de la théorie du choix rationnel, Coase affirmait que l'approche économique ne pouvait pas expliquer tout comportement humain, notamment parce que les autres domaines du comportement humain ne s'entouraient pas du même cadre institutionnel et n'exigeaient pas des individus une telle rationalité. Par l'accent porté sur les phénomènes monétaires, l'économiste bénéficiait d'un avantage concurrentiel sur les autres sciences sociales. Mais une fois que les autres chercheurs auront acquis les outils de l'approche économique, les économistes perdraient cet avantage. Coase s'attendait à ce qu'à

³⁹³ Le texte fut publié en 1978 dans le *Journal of Legal Studies* sous le titre « Economics and Contiguous Disciplines ».

terme, les économistes se recentrent sur leur sujet de prédilection : le système économique. Pour lui, l'élargissement de l'analyse économique au social et au politique était légitime uniquement lorsqu'il permettait d'enrichir en retour l'analyse du système économique. Les travaux de Lancaster constituaient de ce point de vue une illustration intéressante³⁹⁴.

En réaction à l'article de Coase (1978), d'autres travaux tentèrent d'expliquer cette évolution inédite de la place de la science économique dans la division du travail entre les sciences sociales. Brenner (1980) pensait que la science économique s'était élargie du fait de son pouvoir explicatif et prédictif supérieur à celui des autres sciences sociales. Tout comme Stigler (1984) et Hirshleifer (1985) l'affirmèrent, la science économique avait survécu au processus de sélection naturelle du marché grâce à ses avantages concurrentiels sur les autres sciences sociales.

Chez Stigler, cette idée découlait de son analyse du marché des idées, qu'il avait présentée lors de son allocution à l'occasion de sa réception du Prix en la mémoire d'Alfred Nobel le 8 décembre 1982³⁹⁵. De manière intéressante, Stigler disait se référer à certaines idées que Becker lui aurait suggéré afin d'expliquer pourquoi les économistes pouvaient être réticents à l'arrivée de nouvelles idées. Becker pensait que ceux-ci avaient investi dans un certain type de capital humain dont la valeur se dépréciait dès qu'un nouveau type de savoir venait le concurrencer. Ils étaient donc incités à s'attaquer aux idées innovantes. Stigler ne mentionnait pas le fait que le même argument avait été précédemment formulé par Tullock (1972) afin d'analyser les causes pour lesquelles ses idées avaient fait l'objet d'un vif rejet de la part des politologues et des biologistes. Stigler et Becker ajoutaient qu'un fort degré d'aversion au risque découragerait les jeunes chercheurs d'entreprendre des recherches innovantes. À en croire les souvenirs de Becker sur ses débuts en tant que chercheur, cette théorie était probablement une tentative d'expliquer le rejet dont il avait été l'objet chez certains chercheurs comme Solow. Cette explication séduisante, représentant implicitement Becker comme un chercheur ayant une forte préférence pour le risque, restait largement hagiographique.

L'application de l'analyse coût-bénéfice au domaine de la méthodologie et de la philosophie des sciences, larvée chez Stigler et Hirshleifer, apparut explicitement dans l'article de Gerard Radnitzky (1987), « The "Economic" Approach to the Philosophy of Science ». Celui-ci avait précédemment abordé le sujet dans un livre codirigé avec Peter Bernholz, *Economics*

³⁹⁴ Notons que paradoxalement, Stigler (1984) minorait cet effet retour.

³⁹⁵ Le discours fut publié en 1983 dans le *Journal of Political Economy*, sous le titre : « Nobel Lecture : The Process and Progress of Economics ».

Imperialism, en 1987. Radnitzky représentait le chercheur comme un agent rationnel voulant maximiser le nombre de ses découvertes. La méthodologie utilisée par le chercheur était considérée comme une technologie de production de connaissance scientifique. Cette approche reprenait l'idée développée par Stigler et Becker qu'il pouvait être rationnel de se conformer à un ancien paradigme, même lorsqu'un paradigme émergent semblait offrir des réponses plus intéressantes. Néanmoins, à terme, un paradigme permettant d'expliquer un maximum de phénomènes était plus efficient qu'un paradigme nécessitant l'ajout d'hypothèses *ad hoc*, ce dernier devenant alors trop coûteux à défendre. Cette analyse reformulait les résultats de Kuhn (1962) sous forme économique. Bien qu'il n'aborde pas directement le sujet, le modèle de Radnitzky donnait des arguments méthodologiques précis pour soutenir les hypothèses de Stigler et d'Hirshleifer sur la supériorité intrinsèque de l'approche économique vis-à-vis d'autres types d'approches. Il confortait également Becker dans sa critique des approches voisines, montrant à quel point de telles approches étaient inefficaces et *ad hoc*. L'analyse de Radnitzky constituait donc un puissant moyen de légitimer l'« approche économique », en dépit de sa circularité. Au début des années 1980, la justification de l'« approche économique » se confondait avec l'« approche économique » elle-même, appliquée au domaine de la méthodologie. Cela témoignait des possibilités virtuellement illimitées de l'application des outils de la discipline. Nous allons en étudier quelques autres aspects majeurs.

VI.2.3. Au-delà du politique, du social et du comportement humain

Notre histoire de ce que l'on appelle depuis les années 1970 « l'impérialisme de l'économie » peut paraître incomplète. Au chapitre V, nous avons décidé de nous focaliser sur l'analyse économique de la famille, qui fut l'illustration la plus représentative de ce mouvement. D'un côté, l'histoire de l'intérêt des économistes pour la famille montrait que l'élargissement des frontières de leur discipline ne s'était pas arrêté au « social » tel qu'il était conçu dans les années 1960, mais avait accompagné ses changements, suivant ainsi l'évolution des préoccupations de la société américaine de la décennie 1970. D'un autre côté, cette histoire nous montrait que la science économique présentait des aspirations universalistes dépassant le simple cadre de la famille.

Dans cette dernière sous-section, nous tentons de broser de manière plus générale (et nécessairement insatisfaisante) l'histoire de l'élargissement de l'analyse économique à des

domaines dépassant le « social » tout au long des années 1970. Nous nous focalisons sur certains domaines, tels que l'analyse économique du droit, de l'analyse économique de la biologie, et l'essor de la cliométrie. Cette exposition nous permettra de tirer quelques conclusions intéressantes concernant les liens entre l'« approche économique » de Becker ou Tullock et la pratique concrète des chercheurs.

Les travaux récents de Medema (2008b) et de Harnay et Marciano (2008) montrent que l'historiographie relative au mouvement du *Law and Economics* tend à négliger la distinction entre une version plus traditionnelle du *Law and Economics* et ce qu'il est convenu d'appeler « l'analyse économique du droit ». Les travaux montrent pourtant qu'une telle distinction est importante et que l'on peut mesurer sa portée lorsque l'on s'intéresse au parcours de Posner³⁹⁶.

À la fin des années 1960, Posner enseignait à Stanford. Jusqu'au début des années 1970, ses centres d'intérêts étaient focalisés autour des liens entre le droit et l'économie, dans le sens d'une analyse de l'influence des structures légales sur le fonctionnement du système économique. Cette approche était influencée par Coase (notamment son article de 1960) et Aaron Director. Posner avait d'ailleurs travaillé avec ces deux chercheurs. Il avait rencontré Director à Stanford en 1968. L'article de Posner de 1969, « Oligopoly and Antitrust Laws » portait l'empreinte de leur collaboration. Posner avait également collaboré avec Coase sur le *Report of the President's Task Force on Productivity and Competition*, également appelé *Stigler Report*, publié en 1969. Cette préoccupation pour les problèmes d'antitrust était la marque du *Law and Economics*, dont Posner se détacha progressivement à partir du début des années 1970.

À cette époque, Posner avait quitté Stanford pour Chicago, où il rencontra Landes et Becker. Mis à part son article de 1968 sur le crime, et celui de 1974 coécrit avec Stigler sur l'application des lois, Becker ne s'intéressait pas directement au droit, tant il était absorbé par l'étude de la famille tout au long des années 1970. Néanmoins, Becker fut un artisan majeur du développement de l'analyse économique du droit au travers de son soutien apporté aux travaux de Posner, Landes et Ehrlich. Il engagea notamment Landes et Posner en tant que co-directeurs d'un programme de recherche au NBER sur le thème du *Law and Economics*. Du propre aveu de Posner, l'influence de Becker fut considérable dans sa manière de concevoir la science économique et son application.

³⁹⁶ Les paragraphes qui suivent sont essentiellement fondés sur les travaux de Harnay et Marciano (2008), mais aussi sur ceux de Medema (2008b), relatifs à l'apport de Posner dans le *Law and Economics*.

Ainsi, à partir du début des années 1970, Posner fut la figure emblématique d'une nouvelle conception des liens entre la science économique et le droit (également développée par Landes, Guido Calabresi et d'autres) : au lieu de considérer les effets du droit sur les ajustements économiques (comme c'était le cas dans les études *antitrusts*), Posner proposait d'analyser les règles juridiques avec les outils de la science économique. L'approche économique du droit fut formalisée dans son ouvrage de 1973, *An Economic Analysis of Law*, qui, à l'instar de *The New World of Economics*, s'adressait aux étudiants. Cette nouvelle tradition au sein du *Law and Economics* suscita suffisamment d'engouement pour permettre à Posner de fonder le *Journal of Legal Studies* en 1971³⁹⁷. L'idée lui avait été soufflée par Coase, qui souhaitait préserver l'orientation « traditionnelle » du *Journal of Law and Economics* dont il était le rédacteur en chef. Ainsi, le nouveau journal devait être le support institutionnel de la « quête pour une théorie du processus de décision juridique » (Posner, 1972, p. 439)³⁹⁸. Fort de ce soutien, l'analyse économique du droit suscita le vif intérêt des chercheurs tout au long des années 1970 et 1980, si bien que, pour Medema (2008b), ce mouvement est le dérivé de l'impérialisme de l'économie le plus abouti. Notre rapide présentation montre ainsi que l'élargissement de la science économique à l'étude du droit s'effectua en parallèle à la réflexion de Becker sur l'« approche économique des comportements humains », dont Posner sera un ardent défenseur. Elle peut se voir comme le résultat de l'influence de Becker et Stigler sur la pensée de Posner.

Comme nous l'avons montré au chapitre V, l'analyse économique du droit par Posner montrait comment les institutions sociales, comme les lois des sociétés modernes ou encore les traditions dans les sociétés primitives, étaient le résultat de réponses rationnelles des individus. Les forces économiques découlant de la rationalité des comportements opéraient donc à un niveau fondamental. Cette conception trouva d'autres manifestations au cours de la période dans l'analyse économique du comportement animal, développée par des économistes et des biologistes. Les liens entre la science économique et la biologie sont complexes. Les références effectuées par les biologistes à des concepts proches de ceux de la science économique comme la recherche de comportements optimaux, étaient fréquents dans les années 1970 et 1980. Cependant, elles ne s'inscrivaient pas nécessairement dans l'idée que la

³⁹⁷ Le premier numéro du journal est daté de janvier 1972.

³⁹⁸ Cette citation est tirée de la postface du premier volume du *Journal of Legal Studies*.

biologie subissait l'influence de la science économique ; elles pouvaient traduire une simple analogie à la mécanique (Levallois, 2008)³⁹⁹.

Les années 1970 virent toutefois l'application des analyses économiques aux comportements animaux. Dès les années 1960, Tullock s'était penché sur la question. Son manuscrit, *Coordination Without Command: The Organization of Insect Societies*, analysait les sociétés de termites et de fourmis à l'aide d'outils quantitatifs. L'écriture de l'ouvrage avait permis à Tullock de rencontrer Wilson, qui, en plus de corriger certaines erreurs, s'était inspiré de l'approche de Tullock dans son propre travail de sociobiologie (Levallois, 2008). Cependant, l'approche de Tullock n'avait pas suscité l'engouement des biologistes, car l'individualisme méthodologique semblait hors de propos à l'époque. Toutefois, Tullock poursuivit son intérêt pour l'analyse économique des espèces animales et publia dans les années 1970 plusieurs articles sur le sujet (voir, par exemple, Tullock, 1970, 1971). De la même façon, il s'intéressa quelques années plus tard à l'altruisme, l'un des problèmes centraux posés par l'ouvrage de Wilson, *Sociobiology*, ce qui le détacha provisoirement des comportements purement animaux. Ce sujet continua pourtant d'intéresser et le milieu des années 1970 vit l'émergence d'une littérature fournie sur la question. Plusieurs tendances émergèrent. Dans la mouvance de Tullock, certains économistes et biologistes appliquèrent directement les outils microéconomiques à l'analyse de la constitution de provisions chez les espèces animales (voir le survey de Rapport et Turner, 1977).

D'autres, adoptèrent une orientation différente. Leur motivation portait sur la volonté d'expérimenter les résultats de l'analyse économique traditionnelle dans le cadre d'un environnement contrôlable. L'expérimentation sur des animaux semblait appropriée. John Kagel et Raymond C. Battalio, deux économistes de Texas A & M University, furent parmi les principaux spécialistes de ces questions. Leur chapitre intitulé «Token Economy and Animal Models for the Experimental Analysis of Economic Behavior » (1980), montrait que l'application de la théorie du consommateur aux sociétés animales présentait des résultats empiriquement robustes. Au début des années 1980, ces auteurs publièrent les résultats de leurs expériences dans le *Quarterly Journal of Economics*, le *Journal of Political Economy* et l'*American Economic Review*, lesquelles abordaient l'arbitrage revenu-loisir, le choix entre

³⁹⁹ Nous ne pourrions être exhaustifs dans l'analyse des liens entre science économique et biologie et nous recommandons l'étude de Levallois (2008). Cependant, la revue de littérature de David J. Rapport et James E. Turner sur les liens entre la science économique et l'écologie, publié dans *Science* en 1977, montre bien que de nombreux non économistes intéressés par les problèmes de production dans les sociétés animales redécouvrirent des notions telles que le coût marginal, sans connaissance préalable de la science économique.

plusieurs biens et la formulation des fonctions de demande chez les animaux (Kagel, Battalio, Rachlin & Green, 1981 ; Kagel, Battalio & Green, 1981).

Ces analyses allaient au-delà des restrictions de l'approche de Becker qui se cantonnait au comportement humain. Néanmoins, Becker lui-même considéra l'extension de son approche économique aux sociétés animales, comme en atteste l'un des derniers chapitres de *A Treatise on the Family*, « Family in Nonhuman Species ». Cinq ans après la formulation de son approche économique, Becker la faisait encore évoluer, car elle n'était pas seulement un outil puissant « pour comprendre le comportement humain, mais aussi pour comprendre le comportement d'autres espèces » (Becker, 1991b, p. 307)⁴⁰⁰. Becker négligeait l'analyse philosophique du libre arbitre : l'approche économique était utile pour analyser des décisions, qu'elles soient choisies ou « programmées ». Quelles que furent leurs particularités, les espèces animales faisaient face à des forces économiques dans la mesure où leurs membres devaient « décider » en fonction des coûts liés aux diverses alternatives. Les décisions étaient de même nature que celles des familles humaines ; elles concernaient la quantité et la qualité des enfants, le choix du partenaire, ou encore la division sexuelle des tâches.

En se référant aux travaux de Becker (1981a), mais également ceux d'Hirshleifer (1978, 1992) et Tullock (1978), Janet Landa (1986) parlait d'approche « bioéconomique », perçue comme une avancée par rapport à la sociobiologie, qui constituait un « impérialisme » concurrent, mais qui peinait à rendre compte de certains comportements comme l'altruisme (voir le chapitre V, *supra*). Cette approche montrait qu'à la fin des années 1970, économistes et biologistes (tels Michael Ghiselin) prenaient conscience de la proximité de leurs outils. La bioéconomie favorisa donc l'échange entre les deux disciplines, et fut la manifestation du recul des frontières de la science économique. De plus, ces liens entre science économique et biologie sont tout à fait caractéristiques de l'évolution de la science économique à partir de la décennie 1970. En effet, le rapprochement des deux disciplines ne concernait pas ici la proximité de leur champ d'analyse, comme l'avait illustré le rapprochement de la science économique et de la science politique par la théorie du « choix public ». Il concernait la proximité de leurs outils. Ainsi, la bioéconomie entérinait une vision de la science économique (mais aussi de la biologie) comme une discipline définie exclusivement par ses outils.

⁴⁰⁰ « *Economic analysis is a powerful tool not only in understanding human behavior, but also in understanding the behavior of other species* ».

Par conséquent, il serait réducteur de circonscrire les élargissements de la théorie économiques à la définition programmatique de Becker, comme en témoigne les expériences sur les animaux destinées à valider les résultats de la théorie du consommateur, ou, plus généralement, l'analyse économique du comportement animal. Ils étaient plutôt l'illustration d'un contexte favorisant la reconnaissance de la fécondité du cadre d'analyse de la science économique, appelant de possibles rapprochement entre la science économique et la biologie. Cet exemple montre bien la déconnexion qu'il peut y avoir entre le travail de définition de la science économique et la pratique concrète des économistes. D'ailleurs, ce n'est pas un cas isolé. Un autre exemple de l'élargissement de la science économique non directement stimulé par une telle définition programmatique est donné par le cas de la cliométrie, laquelle vécut un essor formidable durant les années 1970.

En 1958, « Slavery in The Ante-Bellum South » par Conrad et Meyer développa pour la première fois une analyse économique d'un problème généralement réservé aux historiens, et notamment aux historiens des faits économiques : l'esclavagisme. L'article est généralement considéré comme ayant contribué à la fondation du mouvement plus tard appelé Cliométrie. Il était né d'un questionnement concernant la causalité en Histoire, et la possibilité de formuler des généralisations dans cette discipline (voir Conrad & Meyer, 1957). Les auteurs s'étaient ainsi intéressés à l'efficience du système esclavagiste, en se fondant sur un modèle économique inspiré de l'équilibre partiel marshallien. L'article avait suscité une littérature sur le sujet dans les années 1960, (à laquelle Battalio et Kagel avaient d'ailleurs participé), notamment concernant l'estimation du taux de retour sur investissement des esclaves. À Chicago, le sujet avait intéressé Robert Evans, qui rédigea un compte rendu de l'ouvrage pour le *Labor Workshop* en 1957, et qui consacra sa thèse à ce sujet précis⁴⁰¹.

Robert Fogel fut l'un des représentants les plus en vue de la démarche. Sa thèse, *Railroads and American Economic Growth*, dirigée par Simon Kuznets et soutenue en 1964, avait été portée rapidement à la connaissance d'un petit groupe d'économistes composé de Douglass North, William Parker, Brinley Thomas, Rondo Cameron, Robert Gallman, Lance Davis, et J. R. T. Hughes. Ceux-ci avaient la même volonté : appliquer les outils de la science économique, mais également les techniques quantitatives issues de l'économétrie, à l'analyse de faits passés. Comme l'affirmèrent Donald McCloskey et Fogel (1985), ils avaient pour but de réinventer l'histoire économique comme une branche de la science économique.

⁴⁰¹ Notons, d'ailleurs, que lorsque Lewis et Becker parlent à l'époque de l'article de Conrad et Meyer, ils ne parlent pas d'histoire économique, mais bel et bien de l'analyse économique de l'esclavagisme (Lewis à Becker, 16 octobre 1957, HGLP, boîte 10, dossier « Becker, Gary »).

Le développement de la discipline s'effectua tout au long des années 1960, en particulier à Harvard, Rochester et Purdue. Les financements de la *Ford Foundation* furent essentiels dans l'institutionnalisation du mouvement, en permettant la tenue de conférences annuelles à Purdue (McCloskey, 1976). À la fin des années 1960, la *National Science Foundation* y ajouta son soutien financier et les conférences annuelles se déplacèrent de Purdue à l'Université du Wisconsin (*ibid.*).

C'est à partir du début des années 1970 que l'impact de cette approche sur la pratique de l'histoire économique fut significatif. Celui-ci est mesuré par Robert Whaples (1991) dans son étude quantitative des publications du *Journal of Economic History*. Bien que l'approche ait émergé à la fin des années 1950, sa diffusion dans la discipline explosa à partir de 1966. De 1961 à 1965, l'approche restait assez minoritaire : elle ne concernait qu'environ 15 % des articles publiés⁴⁰². Cette proportion augmenta significativement de 1966 à 1970, passant à environ 45 %. Durant la période 1971-1975, la croissance se poursuivit : le ratio s'éleva aux alentours de 75 %, pour se stabiliser les décennies suivantes aux alentours de 80 %. Constatant l'évolution de la discipline en 1972, Fogel remarquait l'augmentation constante du nombre d'historiens de formation manifestant un intérêt pour les techniques quantitatives. Par conséquent, la diffusion de cette approche de l'histoire fut favorisée par son adoption par les historiens de formation. Ainsi, la diffusion de l'utilisation des outils de l'analyse économique au domaine de l'histoire économique, amorcée au cours des années 1950, accompagna l'émergence de l'« approche économique » telle que Becker put la définir, à défaut d'en être le fruit.

Tableau 3. Part des pages du *Journal of Economic History* présentant un contenu cliométrique

⁴⁰² Ces proportions servent à donner ici un ordre d'idée. Whaples utilise trois manières distinctes de mesurer la part des articles utilisant une approche cliométrique. Pour chaque période, les trois ratios sont toutefois relativement proches (voir le tableau 3).

METHODOLOGICAL CONTENT OF THIS JOURNAL

Part A: Percent of Pages in Cliometric Articles			
	Alternative 1	Alternative 2	Alternative 3
REGULAR ARTICLES			
1941–1945	0.0	0.0	0.0
1946–1950	3.9	3.9	7.5
1951–1955	1.5	1.5	1.5
1956–1960	10.2	10.2	17.6
1961–1965	15.8	17.6	20.4
1966–1970	42.8	44.1	46.0
1971–1975	71.8	78.3	81.1
1976–1980	78.9	79.9	82.3
1981–1985	75.0	80.7	81.9
1986–1990	80.5	83.1	84.2
TASKS ARTICLES			
1941–1945	3.3	3.3	6.5
1946–1950	0.0	0.0	3.5
1951–1955	0.0	0.0	0.0
1956–1960	5.8	5.8	8.6
1961–1965	15.3	20.5	20.5
1966–1970	17.5	23.1	30.2
1971–1975	40.3	43.7	44.4
1976–1980	54.3	54.3	61.3
1981–1985	53.1	54.1	57.2
1986–1990	60.4	71.0	73.1

Source : Reproduit de Whaples (1991).

Conclusion du Chapitre VI

L'histoire de l'utilisation des outils de la science économique hors de ses frontières naturelles, lors des décennies 1970 et 1980, offre des enseignements intéressants. Ces incursions aux frontières de l'économie touchèrent en effet non seulement le politique et le social, mais aussi l'analyse des sociétés animales, dépassant du même coup les limites que Becker lui-même avait posées quelques années auparavant. Ce que l'on appelle « impérialisme de l'économie » renvoie donc à un mouvement aux contours évolutifs, qui ne peut en aucun cas être figé dans une définition univoque. On peut douter de l'homogénéité du mouvement même si un trait semble relier les entreprises qui y sont associées : l'influence croissante de la science économique aux sein des sciences sociales.

En comparant la première édition du manuel de Samuelson, *Economics* (1947), avec la neuvième, datant de 1973, Robert Brazelton (1977) a relevé l'élargissement du domaine d'expertise de l'économiste ainsi que le glissement de définition de la discipline d'une vision en termes de champ d'analyse (le revenu national) vers une conception centrée « sur la rareté

des ressources productives [...] et d'autres questions plus spécifiques comme la participation des femmes dans la force de travail [...] la fin de la Guerre Froide [...] et d'autres questions semblables au frontières des disciplines avoisinantes comme la sociologie, la science politique, la psychologie et l'histoire » (p. 115)⁴⁰³. Autrement dit, le développement formidable de l'application des outils de la science économique à une grande variété de questions transforma la définition de la science économique elle-même.

L'émergence de l'« approche économique » permit aux chercheurs en sciences sociales d'identifier précisément l'évolution des frontières de la science économique depuis la fin des années 1960. En effet, avant la parution des livres de Becker, Tullock et McKenzie au milieu des années 1970, les analyses économiques du social ou du politique n'avaient suscité que des réactions sporadiques. La parution de ces ouvrages, en revanche, ressuscita le débat sur les frontières disciplinaires qui avait mobilisé Robbins, Souter et Parsons dans les années 1930.

Conclusion de la Partie III

Nous avons montré en quoi l'analyse économique de la famille constitua pour Becker une nouvelle étape de sa réflexion, désormais marquée par l'analyse économique de tout comportement humain. L'analyse de la famille s'en prenait directement au territoire traditionnel des sociologues. Néanmoins, l'attaque la plus symbolique orientée vers le domaine de la sociologie fut probablement l'analyse économique du suicide par Hamermesh et Soss en 1974. En effet, le sujet était associé au nom d'Emile Durkheim, un des auteurs fondateurs de la sociologie. Mais l'analyse économique du suicide illustre bien plus. Pour Hamermesh et Soss (1974) :

« Nous n'affirmons pas que l'agonie personnelle menant au suicide provient uniquement d'un calcul économique. La majorité des suicides peut probablement être expliquée sur des bases non économiques. Pourtant, comme Fedden le souligna, la pauvreté peut être une cause aussi importante de suicide dans les sociétés développées, dans lesquelles les valeurs sont largement fondées sur la possession de biens matériels. Considérant les fondements matérialistes de la société moderne, il est

⁴⁰³ « In NES [la neuvième édition d'*Economics*], Samuelson expands the definition of economics to concentrate more upon the choices between scarce productive resources, present consumption versus future consumption, income distribution, and such general questions as the problems of pre-industrial society, the affluence of the industrial West, the possible goal of "zero population growth" and such more specific questions as jobs, wages, deficits, inflation, taxes, automation, Wall Street, poverty, women in the work force, the end of the Cold War, and many similar questions that border upon such related disciplines as sociology, anthropology, political science, psychology and history ».

raisonnable de s'attendre à ce que les variations du taux de suicide soient liées à des variables économiques de manière prédictible par la théorie économique » (Hamermesh & Soss, 1974, p. 97)⁴⁰⁴.

En cela les auteurs résumaient de nombreux points importants de l'avènement de l'« impérialisme de l'économie » au milieu des années 1980. Tout d'abord, ils témoignaient de la diffusion croissante chez des chercheurs, et, plus généralement, dans la société, de la représentation des individus comme des agents économiques rationnels. Le désengagement de la puissance publique sous l'administration Reagan en fut l'illustration la plus patente. Ce faisant, les incitations économiques devinrent des instruments de contrôle social. Le marché devint l'outil privilégié de la régulation. Par conséquent, le champ d'application traditionnel de la science économique s'était de lui-même élargi avec l'extension de l'influence du marché dans les comportements sociaux aux États-Unis.

Concernant précisément la division du travail en sciences sociales le texte de Hamermesh et Soss témoignait de l'opposition des points de vue entre chercheurs. Les auteurs ne réclamaient aucune subordination, mais une collaboration. L'idée que tout comportement humain, même le suicide, présente un aspect économique, avait généré une forme de consensus. Quel que soit l'avis de Becker sur la division des tâches entre les disciplines, la théorie du choix rationnel fut de fait une base de dialogue et de collaboration entre les économistes et les autres chercheurs en sciences sociales comme le montre la sociologie du choix rationnel de Coleman à Chicago. Ce lien n'impliquait pas de subordination entre les deux disciplines, mais des centres d'intérêts différents, au même titre que la théorie du « choix public » avait vu cohabiter des travaux reflétant les centres d'intérêts de politologues ou d'économistes (voir aussi Swedberg, 1990a).

D'une certaine manière, cela donnait raison à Coase (1978) : à long terme, l'analyse économique du comportement humain ne serait intéressante pour les économistes (une fois les sociologues rendus familiers des concepts économiques) que pour enrichir en retour l'analyse de sujets traditionnellement économiques. Les interactions permanentes entre l'approche économique du comportement humain et la théorie traditionnelle furent d'ailleurs un des aspects du développement de la science économique à cette époque, illustré par les travaux de Robert Barro. En effet, la théorie des interactions sociales imprégnait la théorie de

⁴⁰⁴ « *We do not claim that the individual agony resulting in suicide stems from what is solely an economic calculation; the majority of suicides can perhaps be explained on noneconomic grounds. Nonetheless, as Fedden pointed out, poverty can be an important cause of suicide in developed societies, where values are to a large extent based on the possession of material goods. Given the materialistic basis of modern society, it is reasonable to expect that variations in the suicide rate will be related to economic variables in ways predictable by economic theory* » (Hamermesh & Soss, 1974, p. 97).

l'équivalence ricardienne. Ces deux théories avaient, en effet, été développées par un processus de fertilisation croisée issu des échanges entre Becker et Barro. D'ailleurs, l'article de Barro succédait à celui de Becker dans l'édition de septembre-octobre 1974 du *Journal of Political Economy*. Barro approfondissait le concept de transfert au sein d'une famille, en le généralisant à la société : en présence de transferts intergénérationnels suffisamment forts, l'augmentation de l'endettement de l'État n'aurait pas d'effet sur la richesse présente des ménages. D'autres, tels Nordhaus (1975) avaient inclus dans un modèle macroéconomique les résultats de la théorie du « choix public ». Pour lui, le comportement maximisateur des hommes politiques influait le cycle économique dans un but électoral (Backhouse, 2005). Signe de succès de la démarche, Becker fut nommé président de l'*American Economic Association* en 1987. Son allocution présidentielle fut d'ailleurs l'occasion de démontrer l'intérêt de la théorie économique de la famille sur l'analyse de sujets économiques traditionnels (la croissance économique par exemple), montrant la fusion croissante des intérêts entre les économistes plus traditionnels et les acteurs de l'élargissement des frontières de la discipline.

Conclusion générale

Nous nous sommes intéressés à l'émergence et au développement de l'utilisation des outils de la théorie économique à l'analyse du politique (vote, constitutions, action collective) et du social (crime, santé, éducation) avant de montrer comment, dans les années 1970, cette entreprise hors des frontières de l'économie s'affranchit de toute limite thématique, pour investir des territoires aussi divers que la famille, le droit, ou le comportement animal. De ce mouvement, on peut retirer quelques enseignements.

En premier lieu, la réception réservée à ces travaux connut une évolution significative. Les multiples élargissements des frontières de la science économique s'accompagnèrent d'une évolution de la société américaine, qui vit tour à tour les domaines du politique, du social et de l'économique se fondre. Cela s'accompagna notamment de l'acceptation progressive par les chercheurs des autres sciences sociales de l'idée que ces comportements avaient nécessairement une dimension économique, impliquant un choix rationnel entre des solutions alternatives. Au milieu des années 1980, on reconnaissait à la science économique une compétence dans l'analyse de tout type de comportements social.

Dans notre analyse de la réception des entreprises aux frontières de l'économie, nous avons souhaité aller au-delà des histoires existantes de la théorie du « choix public » et de l'entreprise beckerienne, qui sont souvent le fruit du travail des principaux acteurs de ce mouvement. Leur expérience même rend difficile le compte rendu historique des événements. En effet, ces auteurs transgressèrent les frontières disciplinaires traditionnelles à un stade précoce de leur carrière universitaire. Outre les difficultés qui peuvent accompagner la carrière de tout jeune chercheur, ils durent affronter les résistances de certains économistes bien établis dans la profession. À l'image de Becker ou de Buchanan, certains d'entre eux durent, dans un premier temps, s'isoler de l'influence de leurs mentors, ce qui contribua à renforcer le sentiment que leurs travaux étaient mal reçus. Notre recherche dresse un tableau plus nuancé. En dépit des oppositions traditionnelles entre les économistes et les chercheurs des autres sciences sociales, il faut noter que ces derniers manifestèrent non seulement de l'appréhension mais aussi de l'intérêt pour ces entreprises novatrices. Des réactions enthousiastes provinrent notamment de sociologues ou de politologues insatisfaits de leurs propres disciplines et soucieux par conséquent de développer des approches alternatives. De la même façon, certains d'économistes, comme Duesenberry et Solow, qui pouvaient avoir

une vision caricaturale de la sociologie, ne manquèrent pas d'être critiques. Dans tous les cas, lorsque ces travaux présentaient une menace explicite pour des approches concurrentes, l'écho fut négatif.

Notre recherche a permis d'illustrer que ce qui relève du champ d'analyse de la science économique à un moment donné n'est pas uniquement déterminé par des considérations scientifiques, mais également par la perception variable que les chercheurs ont du caractère économique des phénomènes étudiés. Ainsi, l'élargissement de l'application des outils économiques aux domaines traditionnels de la science politique ou de la sociologie fut, au préalable, stimulé par une réflexion multidisciplinaire sur des sujets frontaliers. À la fin de la guerre, l'extension des domaines d'intervention de l'État, ainsi que l'émergence de la société de masse, furent le moteur d'un changement d'orientation des sciences sociales vis-à-vis du politique. Les frontières entre la science économique et la science politique devinrent perméables du fait de la dissolution de la notion d'État dans les concepts de processus politique et de choix collectifs. Par la suite, cette perméabilité favorisa l'accès des territoires traditionnels de la politique, comme l'analyse des constitutions, aux économistes.

À cet égard, le contexte joua un rôle important dans la perception de ce qui relève du politique ou du social. Les réactions à la crise sociale sous Johnson et Nixon en sont l'exemple parfait. En effet, la Guerre contre la pauvreté s'accompagna d'une définition particulière du social, en lien avec les problèmes pressants des années 1960, comme le crime, la discrimination, la santé publique ou encore l'éducation. Bien que marginal, l'accueil mitigé réservé au rapport Moynihan de 1965 montra que la famille n'était pas considérée par les politiques, et, par voie de conséquence, par les chercheurs, comme une unité d'analyse pertinente pour le traitement de la crise sociale. Il faudra attendre les années 1970 pour la crise de l'institution familiale américaine acquiert une parfaite visibilité. L'évolution du débat sur les politiques familiales contribua d'ailleurs à modifier la perception populaire, en soulignant la nature économique des choix individuels au sein de la famille.

Notre histoire de l'élargissement des frontières de la discipline économique est également celle de l'introduction de la notion de groupe dans l'analyse économique, avec pour enjeu fondamental la possibilité d'expliquer son comportement au sein du modèle de l'intérêt personnel. L'intérêt des économistes pour la notion de groupe reflétait les préoccupations sociétales. Dans l'Amérique de la Guerre Froide, l'accent était mis sur l'aspect politique du groupe, tandis que les conflits des années 1960 illustrèrent l'importance de sa dimension

sociale. Enfin, les années 1970 portèrent l'intérêt des économistes vers les petits groupes unis, tels que la famille.

En second lieu, il apparaît que chaque étape de l'élargissement de l'analyse économique s'accompagna de l'émergence d'une pratique particulière de la discipline, qui, de fait, excluait d'autres pratiques. La première vague d'élargissement de l'analyse économique au politique fut le résultat d'une réflexion sur la place nouvelle de l'État dans la société américaine d'après-guerre. Les artisans de cette approche, regroupés lors des *Conferences on Non-Market Decision Making*, formulèrent une définition spécifique de ce qui relève de l'analyse économique du non-marchand. Celle-ci excluait les analyses du social telles que Becker les avaient formulées à la fin des années 1950. D'une manière analogue, les critiques de Tullock (1984) à *The Treatise on the Family* soulignaient la trop grande spécificité de l'approche économique de la famille de Becker et de ses étudiants. Tullock pensait que leur utilisation d'un vocabulaire aussi spécifique à certaines institutions comme l'université de Chicago ou le NBER, constituait une barrière au dialogue interdisciplinaire.

L'évolution ci-dessus fait penser à ce que le sociologue des sciences Thomas Gieryn (1999) appelle le « *boundary-work* », c'est-à-dire la construction de critères de démarcation (souvent rhétoriques) entre le scientifique et le non-scientifique. L'histoire de l'impérialisme de l'économie est donc également celle d'une quête d'autorité épistémique. Les chercheurs forgèrent ainsi des critères de démarcation pour se différencier d'autres approches au sein de la science économique et, plus généralement, au sein des sciences sociales. Néanmoins, en s'intéressant au discours des principaux artisans de l'impérialisme de l'économie, tels Becker, Olson, Stigler, Posner, Tullock et McKenzie, on constate que leurs tentatives de démarcation se confondent souvent avec le refus de reconnaître le caractère scientifique des approches concurrentes. Cela est parfois explicite, comme en témoigne la volonté de Becker de mettre fin au caractère *ad hoc* de nombreux travaux des sciences sociales, qu'il associe à un manque de scientificité. Becker ou Tullock représentent toutefois des cas extrêmes. Leur dédain pour les approches qui ne sont pas basées sur la théorie microéconomique transparait souvent dans leurs remarques, ce qui ne manqua pas de susciter des réactions de défense chez certains chercheurs en sciences sociales⁴⁰⁵.

⁴⁰⁵ Nous pensons aux remarques de Tullock et McKenzie sur les chercheurs en sciences sociales dans *The New World of Economics* (voir *supra*). De même, John Raisian, dans la préface du livre *The Essence of Becker* (1995, p. xix), affirme que Becker aurait conceptualisé la famille comme une firme afin de choquer les sociologues.

Dans la pratique, Gieryn affirme que le « *boundary-work* » conduit à trois types de comportements stratégiques, que l'histoire de l'impérialisme de l'économie permet d'illustrer (Lamont & Molnar, 2002, pp. 178-181). La première stratégie est celle de l'expansion, qui survient lorsque plusieurs approches se disputent le monopole d'un domaine. Si les travaux de Becker, ainsi que les réseaux institutionnels qu'il construisit autour de Chicago, Columbia et du NBER, n'avaient pas pour ambition de monopoliser l'analyse du social, ils visaient toutefois à contester le monopole de la sociologie. La deuxième stratégie consiste à se protéger d'un pouvoir extérieur ou d'approches concurrentes. La création de la *Public Choice Society* au début des années 1960, puis du *Center for the Study of Public Choice* à Blacksburg au début des années 1970, offrirent effectivement un cadre institutionnel protecteur, vis-à-vis des critiques, mais également vis-à-vis du pouvoir de l'université de Virginie. La troisième stratégie consiste à expulser des approches scientifiquement rivales. Les travaux d'Olson peuvent ainsi s'interpréter comme une contestation de l'autorité scientifique des théories structuro-fonctionnalistes afin de minimiser leur expertise dans la décision publique. Chez Olson, le caractère scientifique se traduisait par la capacité à formuler et évaluer les politiques publiques. Il concevait l'élaboration d'indicateurs sociaux comme un travail empirique préalable à la construction d'une théorie des phénomènes sociaux basée sur la notion d'externalité et de biens publics. Selon lui, ces outils permettraient l'édification de politiques publiques qui modifieraient les structures d'incitation. Son engagement dans l'élaboration d'objectifs mesurables l'opposait aux sociologues structuro-fonctionnalistes, car ceux-ci, n'étant pas dotés d'outils similaires, étaient incapables de produire des solutions pratiques à la crise sociale des années 1960.

L'histoire de l'impérialisme de l'économie ne peut donc être dissociée de la participation croissante des chercheurs dans l'élaboration de solutions aux problèmes sociaux. D'une certaine manière, pour reprendre la critique de McKenzie à l'égard de l'approche économique de Becker, l'élargissement de la science économique hors de ses frontières naturelles illustre la transformation de la discipline en un outil de contrôle. Celle-ci accompagna l'évolution de la nature de l'intervention de l'État dans la société. Grâce à ses méthodes quantitatives et à sa capacité à rationaliser les politiques publiques, la science économique produisait des résultats prometteurs dans la lutte contre la crise sociale des années 1960. Puis, à mesure que les années 1970 s'écoulèrent, suivant le rôle croissant du marché dans la régulation des comportements humains en société, elle devint l'outil d'analyse privilégié du contrôle social. Le passage de la première conception à la seconde fut source de conflits importants entre les économistes, mais également entre ceux-ci et les autres chercheurs. Pour autant, la

participation des économistes à l'élaboration des politiques publiques s'accompagna d'une certaine diversité des opinions concernant l'importance et l'efficacité de l'action publique. L'extension du domaine d'analyse de la science économique servit autant aux partisans d'une intervention publique efficace qu'aux partisans du recul de l'État dans la société.

Enfin, notre étude de l'émergence de l'« approche économique » montre que sa définition vint *a posteriori*. Cette approche peut être comprise comme une tentative de la part de certains économistes de rationaliser leurs travaux en leur donnant une orientation méthodologique identifiable. De ce point de vue, il n'est pas surprenant que l'impérialisme de l'économie jette un éclairage nouveau sur la définition de Robbins, ce qui ne fut possible qu'une fois que les économistes prirent conscience des avancées de leur discipline au cours des années 1960. Dans le cas de Becker, l'entreprise de rationalisation de ses travaux antérieurs autour de la notion d'« approche économique », telle qu'elle est formulée dans *The Economic Approach to Human Behavior*, masque l'évolution de sa pensée. Cette formulation, au départ restreinte aux comportements humains, ne permet pas de prendre en compte d'autres développements, tels que l'analyse des comportements animaux. Et c'est pourquoi elle dût être amendée quelques années plus tard. Ces exemples montrent que les définitions de la science économique n'ont pas systématiquement un caractère programmatique, mais sont parfois des reconstructions *a posteriori*.

Depuis la fin des années 1980, il semble que l'« impérialisme de l'économie » ait changé de visage. Ben Fine, qui travaille sur l'impact des analyses économiques du social sur la recherche contemporaine en sciences sociales, a montré que celui-ci varie selon les disciplines⁴⁰⁶. Il signale en outre deux caractéristiques principales de l'évolution récente de l'impérialisme de l'économie. Il y a d'abord le changement du cadre d'analyse microéconomique avec un éloignement de la notion de marché parfait et du raisonnement « comme si », qui caractérisaient l'« ancien impérialisme » (Fine & Milonakis, 2008). Le « nouvel impérialisme », du fait de sa sensibilité plus grande aux marchés imparfaits et aux asymétries d'information, aurait séduit les chercheurs en sciences sociales soucieux d'un plus grand réalisme. En particulier, il permet d'expliquer la formation des institutions sociales par leur rôle dans la résorption des défaillances de marché. Par conséquent, l'histoire, la culture, ou encore les normes, peuvent être endogénéisées (Fine & Milonakis, p. 307). Bien que chez Fine et Milonakis (2008), Becker personnifie l'« ancien impérialisme » fondé sur la perfection des marchés, on retrouve pourtant dans le « nouvel impérialisme » de Fine une approche

⁴⁰⁶ Fine reçut un financement de l'*Economic and Social Research Council* (n°R000271046) pour travailler sur ce sujet.

similaire à celle de Posner (1980a, 1980b) et Becker (1981a). En effet, ceux-ci considèrent que les sociétés dites « primitives », caractérisées par des coûts d'informations forts et une grande incertitude, organisent leurs institutions en vue d'échanger des mécanismes assurantiels pour minimiser l'incertitude.

Pour Fine et Milonakis (2008), le « nouvel impérialisme » ne remet pas en cause le caractère impérial de la science économique, car celle-ci reste fondée sur la maximisation des fonctions-objectif et les ajustements marchands. Cet impérialisme fait du social un domaine subordonné aux défaillances de marché, impliquant une subordination des sciences sociales à la science économique. L'usage de la notion de capital social par les économistes comme les autres chercheurs en sciences sociales serait une illustration de ce nouvel impérialisme (*ibid.*). Bien que développé initialement par Pierre Bourdieu, le concept fut intégré dans la théorie du choix rationnel de James Coleman⁴⁰⁷. En témoigne l'usage du terme par Becker lui-même. Dans son livre *Accounting for Tastes* (1996), Becker tente d'intégrer systématiquement l'effet des interactions sociales sur les préférences individuelles, par l'usage de la notion de capital social. Becker élargit alors son analyse : tous les individus peuvent avoir des méta-préférences identiques (représentées dans la « fonction d'utilité élargie»), leurs expériences passées et les effets des interactions sociales affectent leur capital humain et social, ce qui façonne en retour leurs préférences à un moment donné (représentées par la « fonction d'utilité restreinte »). Les préférences ne sont alors plus stables, car affectées par le capital humain et social, tandis que les méta-préférences restent stables et identiques. Ce faisant, Becker (1996), puis Becker et Murphy (2000) développent l'analyse microéconomique du social par l'analyse des effets des valeurs, des normes et des groupes sociaux sur les comportements humains, répondant aux principales critiques formulées depuis le début des années 1960.

Néanmoins, comme le montre Gautié, l'introduction du capital social et personnel au niveau de la fonction d'utilité restreinte ne limite pas l'importance de la rationalité des choix, s'effectuant au niveau des méta-préférences :

« l'individu est supposé choisir en amont (par l'optimisation) les influences auxquelles il se soumet et qui affecteront par la suite son comportement. Ainsi par exemple, il peut-être rationnel pour l'individu d'intérioriser la valeur sociale de l'honnêteté en fréquentant des gens honnêtes, car, en agissant honnêtement par la suite par simple habitude, il sera plus crédible et suscitera plus de confiance, ce

⁴⁰⁷ Pour Fine (2005), le succès du concept de capital social est lié à sa faiblesse conceptuelle. C'est un « sac de patates analytique », qui séduit les économistes et les sociologues car chacun peut, en pratique, y inclure ce qu'il veut.

qui pourra, dans certaines circonstances, lui procurer des bénéfices importants » (Gautié, 2007, p. 931).

Accounting for Tastes ne s'oppose donc pas de la démarche précédente de Becker. L'ouvrage s'ouvre d'ailleurs par « De Gustibus non Est Disputandum » et se poursuit par « A Theory of Social Interactions », deux contributions caractéristiques de l'ancien impérialisme de l'économie.

Le « nouvel impérialisme de l'économie » étant, il semblerait que l'élargissement des frontières de la science économique, tel que Becker le souhaitait, n'ait pas été poussé à son terme. La conception du « tout économique » s'accompagnant de l'idée, soutenue par Hirshleifer, qu'il n'existerait qu'une science sociale unique organisée autour de la méthode économique, ne s'est pas imposée aux autres sciences sociales en dépit de la réaffirmation récente de la vision « impériale » par Lazear (2000). Cette approche concède la nécessité d'une collaboration entre les disciplines, menant à l'enrichissement mutuel des sciences par le partage de leurs spécificités. Un des exemples de cette fertilisation croisée provient des nouveaux courants de pensée nés en réaction à l'impérialisme de l'économie. Cette critique stimula les développements des travaux de Granovetter (1985) sur l'encastrement (*embeddedness*) du comportement économique dans les institutions sociales (voir Swedberg, 1990a). D'une certaine manière, c'était le prolongement des questions posées une décennie plus tôt par la théorie des interactions sociales de Becker, concernant le domaine du choix individuel. Granovetter fut l'un des artisans du mouvement de la nouvelle sociologie économique qui vécut assez rapidement une formidable expansion (voir Swedberg & Smelser, 1994).

D'autres liens entre science économique et autres sciences sociales se développèrent également, notamment l'importation de concepts psychologiques et sociologiques dans la compréhension de la réalité économique, comme en atteste l'article fondateur d'Akerlof et Dickens (1982), introduisant la dissonance cognitive dans le comportement des travailleurs. Les années 1980 virent également le développement de liens entre la science économique et la psychologie qui s'intéressèrent particulièrement aux développements d'hypothèses comportementales différentes du cadre traditionnel de la maximisation. Pour Gautié (2007), les développements de l'économie expérimentale seraient la manifestation la plus importante des rapprochements entre science économique et autres sciences sociales depuis les années 1980. Fondés sur les travaux de Daniel Kahneman et Amos Tverski (1979), l'objectif de ces chercheurs est de développer un modèle comportemental de l'agent économique compatible

avec les données issues des expériences en laboratoire. Bien que certains, dont Lazear (2000), voit l'économie expérimentale actuelle comme une remise en cause de l'« approche économique », les tenants de celle-là (tels Colin Camerer) affirment au contraire vouloir enrichir celle-ci. Leur objectif resterait en effet la formulation de modèles économiques hypothético-déductifs dont la validité serait mesurée par la confrontation de leurs prédictions aux faits (voir Gautié, 2007).

Il ne faudrait pas conclure pour autant que ces entreprises multidisciplinaires marquent l'affaiblissement de l'influence de la science économique sur les autres sciences sociales. En effet, les économistes restent persuadés de la singularité de leur cadre d'analyse et de sa puissance. Faisant écho à ce qu'Olson pensait à la fin des années 1960 lorsqu'il travaillait à l'élaboration d'indicateurs sociaux, Michael Glaeser (2003) rappelle que la théorie microéconomique se distingue par sa compréhension de l'agrégation, autrement dit, pour reprendre la formulation de Samuel Bowles et Herbert Gintis (2000), pour sa capacité à analyser les phénomènes issus de l'interaction d'une multitude d'agents aux désirs différents (voir Gautié 2007).

De plus, l'application des concepts économiques à l'étude d'une variété de sujets gagne en popularité. En atteste le *best-seller* de Steven D. Levitt et Steven J. Dubner, *Freakonomics* (2005). Par son écho auprès du grand public, le livre représenta une nouvelle étape de l'application de la science économique à des sujets hors de ses frontières traditionnelles – si toutefois, trois décennies après la publication de *The Economic Approach to Human Behavior*, on peut encore parler de « frontières traditionnelles » pour caractériser le secteur marchand. Par l'étude de questions aussi surprenantes que « Pourquoi les dealers de crack restent-ils chez leurs mères ? », *Freakonomics* montrait au monde entier (il fut traduit dans de nombreuses langues) que la théorie économique pouvait, comme l'a souvent dit Levitt lui-même, être amusante⁴⁰⁸. Dans le monde académique, les présentations de Levitt, véhiculaient également cette sensation. Par ailleurs, d'autres médias participent à la diffusion de cette conception, comme, par exemple, la chronique « Everyday Economics » de Steven E. Landsburg, qui apparaît dans les pages électroniques du e-magazine *Slate* depuis 1996.

Suivant Swedberg (1990a), nous pouvons dire que le phénomène d'impérialisme de l'économie suscita le renouveau du dialogue interdisciplinaire. Celui-ci prit en premier lieu la

⁴⁰⁸ Ce n'est pas uniquement notre interprétation, mais bel et bien l'argument défendu par Levitt à la télévision. Cela témoigne du changement formidable de perception que l'on se fait de la discipline, traditionnellement qualifiée de « science morose ».

forme d'un monologue des économistes sur les questions traditionnelles d'autres sciences sociales. Une soixantaine d'années plus tard, le monologue prit peu à peu la forme d'un dialogue, avec la prise en compte de contraintes sociales et psychologiques dans la science économique traditionnelle. De plus, dès le milieu des années 1980, l'élargissement de l'analyse économique au social et au politique servait de fondement à l'enrichissement des analyses de sujets traditionnels, comme en témoignèrent les travaux de Barro sur l'équivalence ricardienne, lequel partage le raisonnement du théorème de « l'enfant gâté ». Ce faisant, il semblerait que les évolutions de la discipline aient confirmé la vision initiale de Souter (1933), selon laquelle, plus que d'enrichir l'analyse des autres sciences sociales, l'impérialisme économique permet l'enrichissement de la science économique.

Bibliographie

Archives

MOP : Mancur Olson Papers, Hornbake Library, University of Maryland College Park

GSP : George J. Stigler Papers, Special Collections Research Center, University of Chicago Library

MFPH : Milton Friedman Papers, Hoover Institution Archives, Stanford University

HGLP : H. Gregg Lewis Papers, Rare Book, Manuscripts, and Special Collections Library, Duke University

WBP : William H. Baumol Papers, Rare Book, Manuscripts, and Special Collections Library, Duke University

JMA : Jacob Marschak Papers, Department of Special Collections, Charles E. Young Research Library, University of California in Los Angeles

Publications

Abrams, Burton A. 1983. "An Economic Analysis of the Language Market." *The Journal of Economic Education* 14:40-47.

- Akerlof, George A., and William T. Dickens. 1982. "The Economic Consequence of Cognitive Dissonance." *The American Economic Review* 72:307-319.
- Alchian, Armen A. 1950. "Uncertainty, Evolution, and Economic Theory." *The Journal of Political Economy* 58:211-221.
- . 1958. "The Economics of Discrimination (Book review)." *Journal of the American Statistical Association* 53:1047-1048.
- Aldous, Joan, and Dumon Wilfried. 1990. "Family Policy in the 1980s: Controversy and Consensus." *Journal of Marriage and the Family* 52:1136-1151.
- Alexander, Robin J. 1951. "Negro Business in Atlanta." *Southern Economic Journal* 17:451-464.
- Alexander, Sharon J. 1981. "Implications of the White House Conference on Families for Family Life Education." *Family Relations* 30:643-650.
- Allen, William R. 1977. "Economics, Economics and Economic Policy." *History of Political Economy* 9:41-48.
- Allport, Gordon. 1954. *The Nature of Prejudice*. Cambridge Mass: Addison Wesley.
- Almond, Gabriel A. 1966. "Political Theory and Political Science." *The American Political Science Review* 60:869-879.
- . 1988. "The Return to the State." *The American Political Science Review* 82:853-874.
- . 1995. "The Early Impact of Downs's *An Economic Theory of Democracy* on American Political Science", in Bernard Grofman ed. *Information, Participation, and Choice : An Economic Theory of Democracy in Perspective*. Ann Arbor : The university of Michigan Press.
- Almond, Gabriel A., Taylor Cole, and Roy C. Macridis. 1955. "A Suggested Research Strategy in Western European Government and Politics." *The American Political Science Review* 42:1042-49.
- Almond, Gabriel A., and Sidney Verba. 1963. *The Civic Culture: Political Attitudes and Democracy in Five Nations*. Newsbury Park: Sage.
- Alt, James E., Levi, Margaret, and Elinor Ostrom. 1999. *Competition and Cooperation : conversations with Nobelists about economics and political science*. New York : Russel Sage Foundation.

- Amadae, Sonya. M. 2003. *Rationalizing Capitalist Democracy*. Chicago: The University Of Chicago Press.
- Amadae, Sonya. M, and Bruce Bueno Mesquita. 1999. "The Rochester School: The Origins of Positive Political Theory." *Annual Review of Political Science* 2:269-295.
- Amerman, Helen E. 1958. "Economics of Discrimination (Book Review)." *Social Problems* 6:279-280.
- Anderson, Martin. 1978. *Welfare: The Political Economy of Welfare Reform in the United States*. Stanford University: Hoover Institution Press.
- Anderson, Terry H. 1995. *The Movement and The Sixties*. Oxford, New York : Oxford University Press.
- Arrow, Kenneth J. 1949. "Social Choice and Individual Values." *RAND Memorandum*.
- . 1950. "A Difficulty in the Concept of Social Welfare." *The Journal of Political Economy* 58:328-346.
- . 1951a. *Social Choice and Individual Values*. New York: Wiley.
- . 1951b. *An Extension of the Basic Theorems of Classical Welfare Economics*. Berkeley, CA.
- . 1963a. *Social Choice and Individual Values*. New York, London: John Wiley and Sons.
- . 1963b. "Uncertainty and the Welfare Economics of Medical Care." *American Economic Review* 53:941-973.
- . 1972. "Some Mathematical Modes of Race Discrimination in the Labor Market." in *Racial Discrimination in Economic Life*, edited by Pascal. Lexington Mass: Heath.
- . 1973. "The Theory of Discrimination." in *Discrimination in Labor Markets*, edited by O. Ashenfelter & A. Rees. Princeton: Princeton University Press.
- . 1974. *Choix collectif et préférences individuelles*. Paris : Calmann-Lévy
- Arthur, W. Brian. 1982. "A Treatise on Family (book review)." *Population and Development Review* 8:393-397.
- Ashenfelter, Orley, Sherwin Rosen, Richard B. Freeman, and Marjorie B. Mc Elroy. 1994. "H. Gregg Lewis Memorial Comments." *Journal of Labor Economics* 12:138-154.

- Backhouse, Roger E. 2005. "The Rise of Free Market Economics: Economists and the Role of the State since 1970." *History of Political Economy* 37:355-392.
- Bacqué, Marie Hélène. 2006. "Empowerment et politiques urbaines aux États-Unis." *Géographie, Economie et Société* 8:107-124.
- Baer, Michael A., Malcolm E. Jewell, and Lee Sigelman. 1991. *Political Science in America : Oral Histories of a Discipline*. Lexington: The University Press of Kentucky.
- Bailey, Beth, and David Farber. 2004. *America in the Seventies*. Lawrence: University Press of Kansas.
- Banfield, Edward C. 1958. "An Economic Theory of Democracy (book review)." *Midwest Journal of Political Science* 2:324-325.
- Baron, James N., and Michael T. Hannan. 1994. "The Impact of Economics on Contemporary Sociology." *Journal of Economic Literature* 32:1111-1146.
- Barr, James L. and Davis, Otto A. 1966. « An Elementary Political and Economic Theory of the Expenditures of Local Governments ». [Southern Economic Journal](#), 33:149-165
- Barry, Brian. 1970. *Economists, Sociologists and Democracy*. London: The MacMillan Company.
- Barton, Weldon W. 1969. "Toward a Policy Science of Democracy." *The Journal Of Politics* 31:32-51.
- Batchelder, Alan. 1964. "Decline in the Relative Income of Negro Men." *Quarterly Journal of Economics* 70:525-548.
- Bateman, Worth & Hocham, Harold M. 1971. "Social Problems and The Urban Crisis : Can Public Policy Make a Difference?" *American Economic Review* 61:346-353.
- Bator, Francis M. 1958. "The Anatomy of Market Failures." *The Quarterly Journal of Economics* 72:351-379.
- Bauer, Raymond. 1966. *Social Indicators*. Cambridge (Mass), London: MIT Press.
- Baumol, William J. 1952. *Welfare Economics and the Theory of the State*. Cambridge Mass: Harvard University Press.
- . 1967. "Calculation of Optimal Product and Retailer Characteristics: The Abstract Product Approach." *The Journal of Political Economy* 75:674-685.

- . 1976. "The Economic Approach to Human Behavior (book review)." *Economica*, New Series 45:313-315.
- Becker, Gary S. 1952. "A Note on Multi-Country Trade." *The American Economic Review* 42:558-568.
- . 1955. "The Economics of Racial Discrimination." Ph. D. Thesis, University of Chicago.
- . 1957. *The Economics of Discrimination*. Chicago: The University of Chicago Press.
- . 1958. "Competition and Democracy." *Journal of Law and Economics* 1:105-109
- . 1960a. "An Economic Theory of Fertility." in *Demographic and Economic Change in Developed Countries*, edited by A.J. Coale. New Jersey: Princeton University Press.
- . 1960b. "Underinvestment in College Education ?" *American Economic Review* 50:346-354.
- . 1962a. "Discrimination and the Occupational Progress of Negroes: A Comment." *The Review of Economics and Statistics* 44:214-215.
- . 1962b. "Irrational Behavior and Economic Theory." *The Journal of Political Economy* 70:1-13.
- . 1962c. "Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis." *The Journal of Political Economy* 70:9-49.
- . 1964. *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*. New York: Columbia University Press.
- . 1965. "A Theory of The Allocation of Time." *Economic Journal* 75:493.
- . 1968. "Crime and Punishment: An Economic Approach." *The Journal of Political Economy* 76:169-217.
- . 1971a. *Economic Theory*. New York: Alfred A. Knopf.
- . 1971b. *The Economics of Discrimination* 2nd ed. Chicago: The University of Chicago Press.
- . 1973. "A Theory of Marriage: Part I." *The Journal of Political Economy* 81:813-846.
- . 1974a. "A Theory of Marriage: Part II." *The Journal of Political Economy* 82:S11-S26.
- . 1974b. "A Theory of Social Interactions." *Journal of Political Economy* 82:1063-1093.

- . 1976a. *The Economic Approach to Human Behavior*. Chicago: The University of Chicago Press.
- . 1976b. "Altruism, Egoism and Genetic Fitness: Economics and Sociobiology." *Journal of Economic Literature* 14:817-826.
- . 1981a. *A Treatise on the Family*. Cambridge, Mass: Harvard University Press.
- . 1981b. "Altruism in the Family, Selfishness in the Marketplace." *Economica*, New Series 48:1-15.
- . 1983. "A Theory of Competition Among Pressure Groups for Political Influence". *The Quarterly Journal of Economics* 98:371-400.
- . 1988. "Family Economics and Macro Behavior." *The American Economic Review* 78:1-13.
- . 1991a. "Milton Friedman." in *Remembering the University of Chicago: Teachers, Scientists, and Scholars*, edited by Edward Shils: The University of Chicago Press.
- . 1991b. *A Treatise on the Family*: Enlarged Edition. Cambridge, London: Harvard University.
- . 1993. "Autobiography." in *The Nobel Prizes 1992*, edited by Tore Frängsmyr. Stockholm: Nobel Foundation.
- . 1995. "Preface." in *The New Economics of Human Behavior*, edited by Mariano Tommasi and Kathryn Ierulli. Cambridge: Cambridge University Press.
- . 1996. *Accounting for Tastes*. Cambridge (Mass) : Harvard University Press.
- . 1999. "Comments." in *Competition and Cooperation : Conversations with Nobelists about Economics and Political Science*, edited by James E. Alt, Levi, Margaret & Ostrom, Elinor: Russel Sage Foundation.
- . 2003. "A Conversation with Gary Becker." in *The Intellectual Portraits Series*. Indianapolis: The Liberty Fund.
- Becker, Gary S., and William Baumol. 1952. "The Classical Monetary Theory : The Outcome of The Discussion." *Economica*, New Series 19:355-376.
- Becker, Gary S, and Milton Friedman. 1957. "A Statistical Illusion in Judging Keynesian Models." *The Journal of Political Economy* 65:64-75.
- Becker, Gary S, and Robert T Michael. 1973. "On the New Theory of Consumer Behavior." *The Swedish Journal of Economics* 75:378-396.

- Becker, Gary S, and Kevin Murphy. 1988. "A Theory of Rational Addiction." *The Journal of Political Economy* 96:675-700.
- . 2000. *Social Economics : Market Behavior in a Social Environment*. Cambridge : Harvard University Press.
- Becker, Gary S, and Guity Nashat Becker. 1996. *The Economics of Life: From Baseball to Affirmative Action to Immigration, How Real-World Issues Affect Our Every Day Life*. New York: McGraw-Hill.
- Becker, Gary S., and George Stigler. 1974. "Law Enforcement, Malfeasance and Compensation of Enforcers." *The Journal Of Legal Studies* 3:1-18.
- . 1977. "De Gustibus Non Est Disputandum." *The American Economic Review* 67:76-90.
- Becker, Gary S, and Nigel Tomes. 1976. "Child Endowments and the Quantity and Quality of Children." *The Journal of Political Economy* 84:S143-S162.
- . 1986. "Human Capital and the Rise and Fall of Families." *Journal of Labor Economics* 4:S1-S39.
- Berardo, Felix M. 1990. "Trends and Directions in Family Research in the 1980s." *Journal of Marriage and the Family* 52:809-817.
- Bergmann, Barbara R. 1971. "The Effect on White Incomes of Discrimination in Employment." *The Journal of Political Economy* 79:294-313.
- . 2005. Pushing for a More Humane Society. *American Economist*, Saturday, October 1.
- Bergson, Abraham. 1958. "An Economic Theory of Democracy (Book Review)." *American Economic Review* 48:437-440.
- Berk, Richard A., and Sarah Fenstermaker Berk. 1983. "Supply Side Sociology of the Family: The Challenge of the New Home Economics." *Annual Review of Sociology* 9:375-395.
- Bernays, Edward L. 1947. "An Educational Program for Unions." *Industrial & Labor Relations Review* 1:103-109.
- Bernstein, Michael A. 2001. *A Perilous Progress*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.
- . 2004. "Progress and its Retainers." in *The Social Sciences Go to Washington*,

edited by Hamilton Cravens. New Brunswick, New Jersey & London: Rutgers University Press.

Berstein, Serge, and Pierre Milza. 1996. *Histoire du XXe siècle, Tome 2*. Paris: Hâtier.

Black, Duncan. 1948a. "On the Rationale of Group Decision Making." *Journal of Political Economy* 56:23-34.

—. 1948b. "The Decisions of a Committee Using a Special Majority." *Econometrica* 16:245-261.

—. 1948c. "The Elasticity of Committee Decisions With an Altering Size of Majority." *Econometrica* 16:262-270.

—. 1950. "The Unity of Political and Economic Science." *The Economic Journal* 60:506-514.

—. 1958. *The Theory of Committees and Elections*. Cambridge: Cambridge University Press.

Black, Duncan, Robert A. Newing, Iain McLean, Alistair McMillan, and Burt L. Monroe, eds. 1998. *The Theories of Committees and Elections and Committee Decisions with Complementary Valuation*. Norwell, Ma : Kluwer Academic Publishers.

Blalock, Hubert M. 1957. "Per Cent Non-White and Discrimination in the South." *American Sociological Review* 22:677-682.

—. 1959. "Discrimination and Urbanization in the South." *Social Problems* 7:146-152.

Blaug, Mark. 1964. *A Selected Annotated Bibliography in the Economics of Education*. London: University of London, Institute of Education.

Block, M. K., Heineke, J. M. 1975. "A Labor Theoretic Analysis of The Criminal Choice". *American Economic Review* 65:314-325.

Blood, Robert O., and Donald M. Wolfe. 1960. *Husbands and Wives: The Dynamics of Married Living*. Glencoe: Illinois: The Free Press.

Bok, Sissella. 1996. "Introduction", in *An American Dilemma by Gunnar Myrdal*. London : Transaction Publishers.

Boulding, Kenneth E. 1962. *Conflict and Defense*. New York: Harper Torchbooks.

—. 1968. *Beyond Economics: Essays on Society, Religion and Ethics*. Ann Arbor: University of Michigan Press.

- . 1969. "Economics as A Moral Science." *The American Economic Review* 59:1-12.
- . 1970. *Economics as a Science*: Mc Graw and Hill.
- Bowen, Howard R. 1943. "The Interpretation of Voting in the Allocation of Economic Resources." *The Quarterly Journal of Economics* 58:27-48.
- Bowles, Samuel, and Herbert Gintis. 2000. "Walrasian Economics in Retrospect." *Quarterly Journal of Economics* 115:1411-1439.
- Bowman, MJ. 1966. "Human Investment Revolution In Economic Thought." *Sociology of Education* 39:111-137.
- Bowman, Mary Jean. 1980. "On Theodore W. Schultz's Contributions to Economics." *The Scandinavian Journal of Economics* 82:80-107.
- Brauer, Carl M. 1982. "Kennedy, Johnson, and the War on Poverty." *The Journal of American History* 69:98-119.
- Brazelton, W. Robert. 1977. "Samuelson's Principles of Economics in 1948 and 1973." *The Journal of Economic Education* 8:115-117.
- Breit, William. 1986. "Creating the 'Virginia School': Charlottesville as an Academic Environment in the 1960s." in *Lectures on Virginia Political Economy*. Fairfax, Virginia.
- . 1987. "Biography and the Making of Economic Worlds." *Southern Economic Journal* 53:823-833.
- Brenner, Reuven. 1980. "Economics-An Imperialist Science?" *The Journal Of Legal Studies* 9:179-188.
- Brimmer, Andrew F., and Harriett Harper. 1970. "Economists' Perception of Minority Economic Problems." *Journal of Economic Literature* 8:783-806.
- Bronfenbrenner, Martin. 1970. "Radical Economics in America : a 1970 Survey." *Journal of Economic Literature* 8:747-766.
- Buchanan, James M. 1948. "Fiscal Equity in a Federal State." Ph.D. thesis, the University of Chicago.
- . 1949. "The Pure Theory of Government Finance: A Suggested Approach." *The Journal of Political Economy* 57:496-505.
- . 1954a. "Social Choice, Democracy and Free Markets." *Journal of Political Economy* 62:114-123.

- . 1954b. "Individual Choice in Voting and The Market." *The Journal of Political Economy* 62:334-343.
- . 1959. "Positive Economics, Welfare Economics, and Political Economy." *Journal of Law and Economics* 2:124-138.
- . 1964. "What Should Economists Do ?" *Southern Economic Journal* 30:213-222.
- . 1965. "Ethics Ethical Rules, Expected Values and Large Numbers." *Ethics* 76:1-13.
- . 1966. "Economics and its Scientific Neighbors." In *Structure of Economic Science : Essays on Methodology*, edited by Sherman R. Krupp. Englewood Cliffs, New Jersey : Prentice-Hall Inc.
- . 1971. "Violence, Law, and Equilibrium in the University." *Public Policy* 19:1-18.
- . 1973. "A Defence of Organized Crime?" in *The economics of crime and punishment*, edited by S.Rottenberg. Washington: American Enterprise Institute for Public Policy.
- . *The Limits of Liberty : Between Anarchy and Leviathan*. Chicago, London : The University of Chicago Press.
- . 1992. *Better Than Plowing and Other Personal Essays*. Chicago and London: The University of Chicago Press.
- Buchanan, James M., and Nicos E. Devletoglou. 1970. *Academia in Anarchy: An Economic Diagnosis*. New York: Basic Books.
- Buchanan, James M., and Robert D. Tollison (eds.). 1972. *Theory of Public Choice: Political Applications of Economics*. Ann Arbor: The University of Michigan Press.
- Buchanan, James M., and Gordon Tullock. 1962. *The Calculus of Consent, Logical Foundations of Constitutional Democracy*. Ann Harbor: University of Michigan Press.
- . 1967. *The Calculus of Consent*, 2nd edition. Ann Arbor: The University of Michigan Press.
- Buckley, William F., Jr. 1951. *God and Man at Yale*. Chicago : Henry Regnery Company.
- Bullock, Henry Allen. 1951. "Racial Attitudes and the Employment of Negroes." *The American Journal of Sociology* 56:448-457.
- Byrd, Harry F. 1950. "Free Enterprise System vs Socialism." *Proceedings of the Academy of Political Science* 24:128-143.

- Carlson, Allan C. 1980. "Families, Sex, and the Liberal Agenda." *Public Interest* 58:62-79.
- Carrier, N.H. 1962. "Demographic Changes in Developed Countries (book review)." *Economica*, New Series 29:221-222.
- CEA. 1964. "Council of Economic Advisers 1964 Report." Washington D.C.
- . 1965. "Council of Economic Advisers 1965 Report." Washington D.C.
- . 2008. "Economic Report of the President." Washington, D.C.: Council of Economic Advisers.
- Chaim, Raphael. 1978. "Murder at the Margin (book review)." *Journal of Economic Literature* 16:1440-1441.
- Chamberlain, Neil W. 1966. "The Logic of Collective Action (Book Review)." *American Economic Review* 56:603.
- Chant, John. 1963. "Irrational Behavior and Economic Theory: A Comment." *The Journal of Political Economy* 71:505-510.
- Chiswick, Barry R. 1973. "Racial Discrimination in the Labor Market: A Test of Alternative Hypotheses." *The Journal of Political Economy* 81:1330-1352.
- . 1995. "The Economics of Discrimination: a Primer." in *The New Economics of Human Behavior*, edited by Mariano Tommasi and Kathryn Ierulli. Cambridge: Cambridge University Press.
- Christ, Carl F. 1994. "The Cowles Commission's Contributions to Econometrics at Chicago, 1939-1955." *Journal of Economic Literature* 32:30-59.
- Clark, Jon. 1996. *James S. Coleman*. London : Routledge.
- Clear, Todd R. 1998. "Societal Responses to the President's Crime Commission: A Thirty-Year Retrospective." in *U.S. Department of Justice, Office of Justice Programs, The Challenge of Crime in a Free Society : Looking Back, Looking Forward*. Washington D.C: U.S. Department of Justice.
- Clignet, Remi, Joyce Sween, Ronald Cohen, and Amyra Grossbard. 1977. "On Grossbard's Economic Analysis of Polygyny in Maiduguri." *Current Anthropology* 18:100-107.
- Coase, Ronald H. 1960. "The Problem of Social Cost." *Journal of Law and Economics* 3:1-44.

- . 1978. "Economics and Contiguous Disciplines." *The Journal Of Legal Studies* 7:201-211.
- . 1998. "Foreword", in *The Theories of Committees and Elections and Committee Decisions with Complementary Valuation*, edited by Duncan Black, Robert A. Newing, Iain McLean, Alistair McMillan, and Burt L. Monroe. Norwell, Ma : Kluwer Academic Publishers.
- Cohen, Wilbur J. (Ed.). 1970. *Toward a Social Report*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Colander, David C., and Harry Landreth (Eds.). 1996. *The Coming of Keynesianism to America*. Cheltenham, UK, Brookfield, US: Edward Elgar.
- Coleman, James S. 1975. "Recent Trends in School Integration." *Educational Researcher* 4:3-12.
- . 1993. "The Impact of Gary Becker's Work on Sociology." *Acta Sociologica* 36:169-178.
- Collard, David. 1972. "The Economics of Discrimination (book review)." *The Economic Journal* 82:788.
- Connelly, Gordon M., and Harry H. Field. 1944. "The Non-Voter Who He Is, What He Thinks." *Public Opinion Quarterly* 8:175-187.
- Conrad, Alfred H., and John R. Meyer. 1957. "Economic Theory, Statistical Inference, and Economic History." *The Journal of Economic History* 17:524-544.
- Coontz, Sydney H. 1957. *Population Theories and Economic Interpretation*. London, New York: Routledge & Kegan Paul Ltd Humanities Press.
- Crafts, N.F.R. 1987. "Cliometrics, 1971-1986: A Survey." *Journal of Applied Econometrics* 2:171-192.
- Cravens, Hamilton (Ed.). 2004. *The Social Sciences Go to Washington*. New Brunswick, New Jersey & London: Rutgers University Press.
- Dahl, Robert A. 1961. "The Behavioral Approach in Political Science: Epitaph for a Monument to a Successful Protest." *The American Political Science Review* 55:463-772.
- Robert A. Dahl and Lindblom, Charles E. 1953. *Politics, Economics and Welfare*. New York: Harper and Brothers.

- Dawley, E.A., and Osterloh. 1968. "Report of the National Advisory Commission on Civil Disorders (book review)." *California Law Review* 56:1799-1811.
- De Viti De Marco, Antonio. 1936. *First Principles of Public Finance*. New York: Harcourt Brace.
- Dean, Edwin R. 1963. "Economic Analysis and African Response to Price." in *Department of Economics*. New York: Columbia University.
- Debreu, Gérard. 1951. "The Coefficient of Resource Utilization." *Econometrica* 19:273-292.
- Debreu, Gérard, and Kenneth Arrow. 1954. "Existence of an Equilibrium for a Competitive Economy." *Econometrica* 22:265-290.
- Dewey, Donald. 1952. "Negro Employment in Southern Industry." *The Journal of Political Economy* 60:279-293.
- . 1955. "Four Studies of Negro Employment in the Upper South." in *Selected Studies of Negro Employment in the South*, edited by Committee of the South National Planning Association. Washington D.C.: National Publishing Co.
- . 1958. "Economics of Discrimination (Book review)." *Southern Economic Journal* 24:494-496.
- Diamond, Sigmund. 1992. *Compromised Campus*. New York : Oxford University Press.
- Dickinson, Frank G., Ralph H. Blodgett, and Carl T. Arlt. 1951. "Discussion." *The American Economic Review* 41:688-696.
- Dimand, Mary Ann. 1991. "Marginal Comment: Reservations about Murder at the Margin." *The Journal of Economic Education* 22:383-386.
- Dixit, Avinash. 1999. "Mancur Olson-Social Scientist." *The Economic Journal* 109:F443-F452.
- Doeringer, Peter, and Michael J. Piore. 1971. *Internal Labor Markets and Manpower Analysis*. Lexington: Mass: Lexington Books.
- Doolittle, Frederick, Michael Wiseman, and Frank Levy. 1977. "The Mirage of Welfare Reform." *Public Interest* 47:62-87.

Douglas, Paul H. 1950. "Freedom and the Diffusion of Power." *Proceedings of the Academy of Political Science* 24:112-127.

Downs, Anthony. 1957a. *An Economic Theory of Democracy*. New York: Harper.

—. 1957b. "An Economic Theory of Political Action in a Democracy." *The Journal of Political Economy* 65:135-150.

—. 1960. "Why the Government is Too Small in a Democracy." *World Politics* 1960:541-563.

—. 1961. "Problems of Majority Voting: In Defense of Majority Voting." *The Journal of Political Economy* 69:192-199.

—. 1964. "The Calculus of Consent (Book Review)." *Journal of Political Economy* 72:87-88.

—. 1968. "Alternative Future for the American Ghetto." *Daedalus Fall*:1131-1379.

—. 1970. *Urban Problems and Prospects*: Markham Publishing Company.

—. 1973. *Opening up the Suburbs An Urban Strategy for America*. New Haven : Yale University Press.

—. 1995. "The Origins of An Economic Theory of Democracy", in *Information, Participation, and Choice : An Economic Theory of Democracy in Perspective* edited by Bernard Grofman. Ann Arbor : The university of Michigan Press.

Du Wors, Richard E. 1948. "The Market and the Mores : Economics and Sociology." *Social Forces* 27:127-135.

Dublin, Louis, and Alfred Lotka. 1930. *The Money Value of a Man*. New York:Ronald Press.

Duesenberry, James S. 1960. "Comment on "An Economic Analysis of Fertility"." in *Demographic and Economic Change in Developed Countries*, edited by Universities-National Bureau Committee for Economic Research. Princeton: Princeton University Press.

Duncan, Otis Dudley. 1956. "The Economics of Location (book review)." *The American Journal of Sociology* 61:496.

—. 1957a. "Location and Space Economy (book review) ". *The American Journal of Sociology* 63:240.

—. 1957b. "Population Theories and the Economic Interpretation (book review)." *The*

American Journal of Sociology 63:559.

—. 1957c. "The Measurement of Population Distribution." *Population Studies* 11:27-45.

—. 1958. "The Economics of Discrimination (Book review)." *The American Journal of Sociology* 63:559.

Duncan, Otis Dudley, and Beverly Duncan. 1955. "A Methodological Analysis of Segregation Indexes." *American Sociological Review* 20:210-217.

Dunlop, John T., and William Foote Whyte. 1950. "Framework for the Analysis of Industrial Relations: Two Views." *Industrial & Labor Relations Review* 3:383-401.

Easton, David. 1953. *The Political System. An Inquiry Into The State of Political Science*. New York: Alfred A. Knopf.

Eckstein, Otto. 1958. *Water-Resources Development: The Economics of Project Evaluation*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

—. 1960. "The Problem of Higher College Tuition." *The Review of Economics and Statistics* 42:61-72.

Ehrenberg, Ronald G. 1974. "Discrimination in Labor Markets (book review)." *The Journal of Political Economy* 82:1053-1055.

Ehrlich, Isaac. 1967. "The Supply of Illegitimate Activities". Ph.D. Thesis, Columbia University.

—. 1973. "Participation in Illegitimate Activities: An Economic Analysis." *Journal of Political Economy* 81:521-564.

—. 1975. "Deterrent Effect of Capital Punishment : a Question of Life and Death." *American Economic Review* 65:397-417.

Eldersveld, Samuel J. 1951. "Theory and Method in Voting Behavior Research." *The Journal of Politics* 13:70-87.

Emmett, Ross B. 2007. "Sharpening Tools in The Workshop: The Workshop System and the Chicago School's Success." *Document de travail non publié*.

James Farr, Jacob S. Hacker & Nicole Kazee. 2006. "The Policy Scientist of Democracy : The Discipline of Harold D. Lasswell". *The American Political Science Review*, 100:579-587.

- Farris, Charles D. 1958. "An Economic Theory of Democracy (Book Review)." *The Journal of Politics* 20:571-573.
- Fava, Sylvia F. 1972. "Urban Problems and Prospects (book review)." *Contemporary Sociology* 1:64-66.
- Feagin, Joe R. 1982. "Wealth and Poverty (book review)." *The American Journal of Sociology* 88:483-485.
- Feldstein, Martin. 1963. "Economic Analysis, Operational Research, and the National Health Service." *Oxford Economic Papers, New Series* 15:19-31.
- . 1965. "Hospital Bed Scarcity: An Analysis of the Effects of Inter-Regional Differences." *Economica, New Series* 32:393-409.
- . 1966. "Economic Analysis and Health Service Efficiency." Pp. 428 in *Faculty of Social Studies*. Oxford: Oxford University.
- . 1970. "The Rising Price of Physician's Services." *The Review of Economics and Statistics* 52:121-133.
- . 1971 "An Econometric Model of the Medicare System" [The Quarterly Journal of Economics](#) 85:1-20.
- . 1995. "The Economics of Health and Health Care: What Have We Learned? What Have I Learned." *The American Economic Review* 85:28-31.
- Ferber, Robert. 1973. "Consumer Economics, a Survey." *Journal of Economic Literature* 11:1303-1342.
- Ferguson, Robert H. 1956. "Selected Studies of Negro Employment in the South (book review)." *The American Economic Review* 46:495-497.
- Figart, Deborah, and Ellen Mutari. 2005. "Rereading Becker: Contextualizing the Development of Discrimination Theory." *Journal of Economic Issues* 39:475-483.
- Fine, Ben. 2001. *Social Capital versus Social Theory*. London : Routledge.
- . 2005. "The New Revolution in Economics and Its Impact upon Social Sciences: Final Report", *rapport pour l'Economic and Social Research Council*, bourse n° R000271046.
- Fine, Ben, and Dimitri Milonakis. 2008. *From Political Economy to Freakonomics*. London : Taylor & Francis.

- Fisher, L. 1953. *The Harvest Labor Market in California*. Cambridge, Mass: Harvard University Press.
- Fitch, Lyle C. 1953. "Government Economic Activity: Trends in Federal, State, and Local Government Expenditures Since 1890." *The American Economic Review* 43:216-223.
- Fleisher, Belton. 1966. *The Economics of Delinquency*. Chicago: Quadrangle Books.
- Flynn, Patrice, David Berry, and Theodore Heintz. 2002. "Sustainability and Quality of Life Indicators : Toward The Integration Of Economic, Social and Environmental Measures, Indicators." *Indicators: The Journal of Social Health* 1:1-21.
- Fogel, Robert W. 1964. *Railroads and American Economic Growth: Essays in Econometric History*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- . 1972. "Current Directions in Economic History." *The Journal of Economic History* 32:1-2.
- Fogel, Robert W., and Stanley L. Engerman. 1974. *Time on the Cross: The Economics of American Negro Slavery*. New York: Little, Brown and Co.
- Fontaine, Philippe. 2002. "Blood, Politics, and Social Science: Richard Titmuss and the Institute of Economic Affairs, 1957-1973." *Isis* 93:401-434.
- . 2007. "From Philanthropy to Altruism: Incorporating Unselfish Behavior in Economics, 1961-1975." *History of Political Economy* 39:1-46.
- . 2008. "Beyond Altruism? Economics and the Minimization of Unselfish Behavior, 1976-1993." document de travail non publié.
- . 2009. "The Homeless Observer : John Harsanyi on Interpersonal Utility Comparisons and Bargaining, 1950-1964". Document de travail non publié.
- Forget, Evelyn. 2002. "A Hunger for Narratives: Writing Lives in the History of Economic Thought." *History of Political Economy* 34:226-244.
- Freedman, Ronald & Coomb, Lolagene. 1966. "Economic Considerations in Family Growth Decisions." *Population Studies* 20:197-222.
- Frenzel, K.A., and D.J. McCready. 1979. "Health Economics: A subdiscipline?" *Economic Development and Cultural Change* 27:267-282.
- Friedman, Lawrence M., and Robert V. Percival. 1976. "Who sues for Divorce ? From Fault through Fiction to Freedom." *The Journal Of Legal Studies* 5:61-82.

- Friedman, Milton. 1946. "Lange on Price Flexibility and Employment: A Methodological Criticism." *The Journal of Economic Review* 36:613-631.
- . 1953. *Essays in Positive Economics*. Chicago: University of Chicago Press.
- . 1956. *Studies in the Quantity Theory of Money*. Chicago: The University of Chicago Press.
- . 1962a *Capitalism and Freedom*. Chicago: University of Chicago Press.
- . 1962b. *Price Theory : A Provisional Text*. Chicago : Aldine Publishing Company.
- . 1972. "Comments on the Critic." *Journal of Political Economy* 80:906-950.
- . 1978. "The Limitations of Tax Limitation." *Policy Review* 5:7-14.
- Friedman, Milton & Friedman, Rose. 1998. *Two Lucky People*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Fuchs, Victor R. 1967. "The Basic Forces Influencing Costs of Medical Care." in *Report of the National Conference on Medical Costs. Us Department of Education and Welfare*, Washington, D.C.: U.S Government Printing Office.
- . 1974. *Who Shall Live? : Health, Economics, and Social Choice*. New York: Basic Books.
- . 1994. "Nobel Laureate : Gary Becker : Ideas about Facts." *The Journal of Economic Perspectives* 8:183-192.
- Fullerton Jr, Howard N. 1999. "Labor Force Participation: 75 Years of Change, 1950-98 and 1998-2025." *Monthly Labor Review*.
- Galbraith, John K. 1952. *A Theory of Price Control*. Cambridge: Harvard University Press.
- . 1958. *The Affluent Society*. Boston: Hamish Hamilton.
- . 1983. *Une vie dans son siècle*. Gallimard.
- . 1987. *History of Economics*. London: Penguin Group.
- Gallaway, Lowell E. 1965. "The Foundations of the "War on Poverty"." *The American Economic Review* 55:122-131.
- Garfinkel, Irwin, and Sara McLanahan. 1986. *Single Mothers and Their Children: A New American Dilemma*. Washington, D.C: Urban Institute Press.
- Garland, David. 2001. *The Culture of Control*. Chicago: The University of Chicago Press.

- Gautié, Jérôme. 2007. "L'économie à ses frontières (sociologie, psychologie). Quelques pistes." *Revue économique* 58:927-939.
- Geerken, Michael, and Walter R Grove. 1983. *At Home and At Work: The Family's Allocation of Labor*. Beverly Hills: Sage.
- Gertzog, Irwin. 1964. "The Calculus of Consent (Book Review)." *The American Political Science Review* 58:974-979.
- Gieryn, Thomas. 1983. "Boundary-work and the Demarcation of Science from Non-Science : Strain and Interests in Professional Interests of Scientists". *The American Sociological Review* 48:781-795.
- Gieryn, Thomas. 1999. *Cultural Boundaries of Science : Credibility on the Line*. Chicago : The University of Chicago Press.
- Gilder, George. 1981. *Wealth and Poverty*. New York : Basic Books.
- Gilman, Nils. 2004. *Mandarins of the Future: Modernization Theory in Cold War America*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Ginzberg, Eli. 1949. *A Pattern for Hospital Care*. New York: Columbia University Press.
- Ginzberg, Eli, James K. Anderson, Douglas W. Gray, and Robert W. Smuts. 1956. *The Negro Potential*. New York: Columbia University Press.
- Giraud, Yann. 2007. "L'économie est-elle une discipline visuelle (1932-1969) ?" Ph.D. thesis, Université Paris X, Nanterre.
- Glaeser, Edward. 2003. "Psychology and the Market." *NBER working paper* n°10203, June.
- Glazer, Nathan. 1988. *The Limits of Social Policy*. Cambridge: Harvard University Press.
- Golembiewski, Robert. 1966. "The Logic of Collective Action (Book Review)." *American Sociological Review* 31:117-118.
- Goode, William J. 1971. "Force and Violence in the Family." *Journal of Marriage and the Family* 33:624-636.
- . 1974. "The Economics of Nonmonetary Variables." *The Journal of Political Economy* 82:s27-s33.

- Gordon, Robert J., William Nordhaus, and William Poole. 1973. "The Welfare Cost of Higher Unemployment." *Brookings Papers on Economic Activity* 1973:133-205.
- Graebner, William. 2004. "The End of Liberalism." in *The Social Sciences Go to Washington*, edited by Hamilton Cravens. New Brunswick, New Jersey and London: Rutgers University Press.
- Granovetter, Mark. 1985. "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness." *The American Journal of Sociology* 91:481-510.
- Grofman, Bernard. 2004. "Reflections on Public Choice." *Public Choice* 118:31-51.
- Grossbard, Shoshana Amyra. 1976. "An Economic Analysis of Polygyny: The Case of Maiduguri." *Current Anthropology* 17:701-707.
- . 1978. "On Grossbard's Economic Analysis of Polygyny in Maiduguri." *Current Anthropology* 18:100-107.
- . 2006. *Jacob Mincer : A Pioneer of Modern Labor Economics*. New York : Springer.
- Grossman, Michael. *The Demand for Health : A Theoretical and Empirical Investigation*. Ph.D. Thesis, Columbia University.
- . 2004. "The Demand for Health, 30 Years Later: a very personal retrospective and prospective reflection." *Journal of Health Economics* 23:629-636.
- Gunnell, John G. 2004. "The Real Revolution in Political Science." *PS: Political Science and Politics* 37:47-50.
- Hamermesh, Daniel S., and Neil M. Soss. 1974. "An Economic Theory of Suicide." *The Journal of Political Economy* 82:83-98.
- Hammond, J. Daniel, and Claire H. Hammond. 2006. *Making Chicago Price Theory*. London and New York: Routledge.
- Hannan, Michael T. 1982. "Families, Market and Social Structures: An Essay on Becker's A Treatise on the Family." *Journal of Economic Literature* 20:65-72.
- Harford, Tim. 2006. "It's the humanity, stupid: Gery Becker has lunch with the FT." *Financial Times*.
- Haring Jr, John R. 1978. "Henry Spearman, The Chicago Sleuth." *The New York Times* August 18:8.

- Harsanyi, John C. 1953. *Inventions and Economic Growth*, MA thesis, University of Sydney.
- Hastings, Philip K. 1956. "The Voter and the Non-Voter." *The American Journal of Sociology* 62:302-307.
- Haveman, Robert H. 1987. "The War on Poverty and the Poor and Nonpoor." *Political Science Quarterly* 102:65-78.
- Hicks, John R. 1939. *Value and Capital : An Inquiry into Some Fundamental Principles of Economic Theory*. Oxford : Clarendon Press.
- Hirsh, Paul M., Stuart Michaels, and Ray Friedman. 1987. "'Dirty Hands' versus 'Clean Models'." *Theory and Society* 16:317-336.
- Hirshleifer, Jack. 1977a. "Shakespear vs. Becker on Altruism: The Importance of Having the Last Word." *Journal of Economic Literature* 15:500-502.
- . 1977b. "Economics from a Biological Viewpoint." *Journal of Law and Economics* 20:1-52.
- . 1978. "Natural Economy versus Political Economy." *Journal of Social and Biological Structure* 7:1-16.
- . 1982. "Evolutionary Models in Economics and Law: Cooperation versus Conflict." *Research in Law and Economics* 4:1-60.
- . 1985. "The Expanding Domains of Economics." *The American Economic Review* 75:53-68.
- Hodgson, Godfrey. 2000. *The Gentleman from New York*. New York: Houghton Mifflin Books.
- Hodgson, Geoffrey M. 2001. *How Economics Forgot History: The Problem of historical Specificity in Social Science*. London: Routledge.
- Hollinger, David. 1995. "Science as a Weapon in Kulturkämpfe in the United States During and After World War II." *Isis* 86:440-454.
- Homans, George C. 1986. "Fifty Years of Sociology." *Annual Review of Sociology* 12:xiii-xxx.
- Hotelling, Harold. 1929. "Stability in Competition." *The Economic Journal* 39:41-57.
- Howe, Russel Warren. 1956. "Prejudice, Superstition and Economics." *Phylon* 17:215-226.

- Huber, Joan, and Glenna Spitze. 1988. "A Theory of Family, Economy, and Gender." *Journal of Family Issues* 9:9-26.
- Humphries, Jane. 1982. "A Treatise on Family (book review)." *The Economic Journal* 92:739-740.
- Huret, Romain. 2004. "Les experts sociaux face à la société civile aux États-Unis: la campagne des pauvres et le ministère de la santé, de l'éducation et du welfare (avril-juin 1968)." *Revue d'histoire moderne et contemporaine* 51:118-140.
- . 2008. *La fin de la pauvreté ? Les experts sociaux en guerre contre la pauvreté aux États-Unis (1945-1974)*. Paris: Ecoles des hautes études en sciences sociales.
- Jackson, John P. 2000. "Blind Law and Powerless Science: The American Jewish Congress, The NAACP, and The Scientific Case Against Discrimination, 1945-1950." *Isis* 91:89-116.
- Jackson, Walter. 1990. *Gunnar Myrdal an America's conscience: social engineering and racial liberalism 1938-1987*. Chapel Hill: University of North Carolina Press.
- Jardini, David Raymond. 1996. "Out of the Blue Yonder: The RAND's Corporation's Diversification into Social Welfare Research, 1946-1968." Ph.D. Thesis, Carnegie Mellon University.
- Jewkes, John, and Sylvia Jewkes. 1961. *The Genesis of the British National Health Service*. Oxford: Basil Blackwell.
- Jill, Kim, and Owen Dale. 1985. *Death on Demand. Sun Lake (Arizona)*: Thomas Horton.
- Johnson, Guy B. 1950. "Negroes in American Society (book review)." *American Sociological Review* 15:311-312.
- . 1958. "The Economics of Discrimination (Book Review)." *Social Forces* 37:180-181.
- Kagel, John, and Raymond C. Battalio. 1980. "Token Economy and Animal Models for the Experimental Analysis of Economic Behavior." in *Evaluation of Econometric Models*, edited by Jan Kmenta and James B. Ramsey. New York: Academic Press.
- Kagel, John, Raymond C. Battalio, and Leonard Green. 1981. "Income-Leisure Tradeoffs of Animal Workers." *The American Economic Review* 71:621-632.

- Kagel, John, Raymond C. Battalio, Leonard Green, and Howard Rachlin. 1981. "Commodity-choice Behavior with Pigeons as Subjects." *The Journal of Political Economy* 89:67-91.
- . 1981. "Demand Curves for Animal Consumers." *Quarterly Journal of Economics* 66:1-15.
- Kahneman, Daniel, and Amos Tversky. 1979. "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk." *Econometrica* 47:263-2910.
- Kalleberg, Arne L. 1995. "Sociology and Economics: Crossing the Boundaries." *Social Forces* 73:1207-1218.
- Katznelson, Ira. 1997. "From The Streets To The Lecture Hall." *Daedalus : American Academic Culture in Transformation : Fifty Years, Four Disciplines*. 126:311-332.
- Kaufman, Bruce E. 1998. "An Interview with Herbert R. Northrup." *Journal of Labor Research* 19:669-693.
- Kaul, Nitasha. 2007. *Imagining Economics Otherwise: Encounters with Identity/difference*. London : Routledge.
- Kelly, J.S. 1987. "An Interview with Kenneth Arrow." *Social Choice Welfare* 4:43-62.
- Kernodle, R. Wayne. 1961. "Husbands and Wives (book review)." *Social Forces* 40:90-91.
- Kerr, Clark. 1954. "The Balkanization of Labor Markets." in *Labor Mobility and Economic Opportunity*, edited by E.W. et al. Bakke. Cambridge, Mass: Massachusetts Institute of Technology Press.
- Killen, Andreas. 2007. 1973: *Nervous Breakdown*. New York: Bloomsbury.
- Killingsworth, Charles C. 1968. "Jobs and Income for Negroes." in *Policy Papers in Human Resources & Industrial Relations n°6*. Ann Arbor, Mich: Institute of Labor and Industrial Relations.
- Kirzner, Israel M. 1962. "Rational Action and Economic Theory." *The Journal of Political Economy* 70:380-385.
- Klarman, Herbert E. 1951a. "Economic Aspects of Hospital Care." *The Journal of Business of the University of Chicago* 24:1-24.
- . 1951b. "Requirement for Physicians." *The American Economic Review* 41:633-

645.

—. 1965. *The Economics of Health*. New York and London: Columbia University Press.

—. 1979. "Health Economics and Health Economics Research." *The Milbank Memorial Fund Quarterly: Health and Society* 57:371-379.

Klausen, Jytte. 2002. "Did World War II End the New Deal?" in *The New Deal and the Triumph of Liberalism*, edited by Sidney M. Milkis and Jerome M. Mileur. Amherst, MA: University of Massachusetts Press.

Klein, Lawrence R. 1947. "Theories of Effective Demand and Employment." *The Journal of Political Economy* 55:108-131.

Kline, Allan B. 1950. "Government and Agriculture." *Proceedings of the Academy of Political Science* 24:78-87.

Koopmans, Tjalling. 1951. *Activity Analysis of Production and Allocation*. New York: Wiley and Sons.

Kreps, David M. 1997. "Economics-The Current Position." *Daedalus : American Academic Culture in Transformation : Fifty Years, Four Disciplines*. 126:59-85.

Krueger, Anne O. 1963. "Economics of Discrimination (Book review)." *Journal of Political Economy* 71:481-486.

Kuhn, Thomas. 1962. *The Structure of Scientific Revolutions*. Chicago: The University of Chicago Press.

Lagemann, Ellen Condliffe. 1999. *Philanthropic Foundations. Bloomington and Indianapolis*. Indiana University Press.

Lamont, Michele, and Virag Molnar. 2002. "The Study of Boundaries in the Social Sciences." *Annual Review of Sociology* 28:167-195.

Lancaster, Kelvin J. 1966. "A New Approach To Consumer Theory." *The Journal of Political Economy* 74:132-157.

Landa, Janet. 1986. "The Political Economy of Swarming in Honeybees: Voting with the Wings, Decision-Making Costs, and the Unanimity Rule." *Public Choice* 51:25-38.

Landes, Elisabeth. 1974. "Male-Female Differences in Wages and Employment : A Specific Human Capital Model." *NBER Working Papers* n°29.

- Landes, William M. 1971. "An Economic Analysis of the Courts." *Journal of Law and Economics* 14:61-107.
- . 1974. "Legality and Reality : Some Evidence On Criminal Procedure." *NBER Working Paper* n°40.
- Landes, William M., and Richard A. Posner. 1978. "Altruism in Law and Economics." *American Economic Review* 68:417-421.
- Laumann, Edward O. 1996. "Appendix." in *James S. Coleman*, edited by Jon Clark. London, Washington D.C.: Falmer Press.
- Lawson, Steve (ed.). 2004. *To Secure These Rights: The Report of President Harry S. Truman's Committee on Civil Rights*. New York, St Martin: Bedford Books.
- Lazarsfeld, Paul F., Bernard R. Berelson, and William N. McFee. 1954. *Voting: A Study of Opinion Formation in a Presidential Campaign*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Lazear, Edward P. 1974. "Age, Experience and Wage Growth." *NBER Working Papers* n°51.
- . 2000. "Economic Imperialism." *Quarterly Journal of Economics* 115:99-146.
- Lee, R.I., and L.W. Jones. 1933. *The Fundamentals of Good Medical Care*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Lees, Dennis. 1951. *Health Through Choice*. London : Institute of Economic Affairs.
- Leibowitz, Arleen. 1965. "Crime and Punishment, an Economic Analysis." M.A. Thesis. New York: Columbia University.
- . 1972. "Women's Allocation of Time to Market and Nonmarket Activities : Differences in Education". Ph. D. Thesis, University of Columbia.
- . 1974. "Production Within the Household." *NBER Working Papers* n°27.
- . 1992. "The Demand for Health and Health Concerns." *Journal of Health Economics* 23:663-671.
- Leonard, Richard C. 1957. "The Economics of Discrimination (book review)." *The American Catholic Sociological Review* 18:276.
- Lester, Richard A. 1952. "A Range Theory of Wage Differentials." *Industrial & Labor Relations Review* 5:483-500.

- Levallois, Clément. 2008. "Economie et Biologie aux États Unis (1950-1982): l'ambivalence d'un lien." Ph.D. Thesis, Université Lyon 2 Lumières.
- Levitt, Steven D. 2004. "Testing Theories of Discrimination: Evidence from the Weakest Link." *Journal of Law and Economics* 47:431-452.
- Levitt, Steven D., and Stephen J. Dubner. 2005. *Freakonomics*. New York: Penguin Books.
- Levy, David M., Sandra J. Peart, and Robin Hanson. 2007. "The Rise, Preservation, and Transformation of the Virginia School of Political Economy." Document de travail non publié.
- Levy, Marion. 1966. "The Logic Of Collective Action (Book Review)." *American Journal of Sociology* 72:219.
- Lewis, H. Gregg. 1957. "News and Notes." *Industrial & Labor Relations Review* 10:346.
- Lindblom, Charles E. 1957. "Review: In Praise of Political Science." *World Politics* 9:240-253.
- . 1958. "Policy Analysis." *The American Economic Review* 48:298-312.
- . 1958. "An Economic Theory of Government Decision-Making in a Democracy (book review)." *World Politics* 9:240-253.
- . 1997. "Political Science in the 1940s and th 1950s." *Daedalus : American Academic Culture in Transformation : Fifty Years, Four Disciplines*. 126:225-252.
- Lipset, Seymour Martin. 1969. *Politics and the Social Sciences*. New York: Oxford University Press.
- Lipsky, Michael. 1971. "Social Scientists and the Riot Commission". *Annals of the American Academy of Political and Social Science* 394:72-83.
- Little, I. M. D. 1952. "Social Choice and Individual Values", *Journal of Political Economy*, 60:422-432.
- . 1953. "Welfare Economics and the Theory of the State (book review)." *Economica, New Series* 20:78-80.
- Lowi, Theodore J. 1992. "The State in Political Science: How We Become What We Study." *The American Political Science Review* 86:1-7.

Luce, Duncan, and Howard Raiffa. 1957. *Games and Decisions : Introduction and Critical Survey*. New York: Wiley.

Lytle, Mark H. 2006. *America's Uncivil Wars: The Sixties Era from Elvis to the Fall of Richard Nixon*. New York: Oxford University Press.

Maas, Arthur. 1966. "Cost-Benefit Analysis : its Relevance to Public Investment Decisions." *Quarterly Journal of Economics* 80:208-226.

Machan, Tibor R. 1981. "The Non-Rational Domain and the Limits of Economic Analysis: Comment." *Southern Economic Journal* 47:1123-1127.

Mäki, Uskali. A paraître. "Economics Imperialism: Concepts and Constraints." *Philosophy of the Social Sciences*.

Mansbridge, Jane. 1995. "Rational Choice Gains by Losing." *Political Psychology* 16:137-155.

Marciano, Alain, and Sophie Harnay. 2008. "Altruism and Self Interest from and Economic Analysis of Law Perspective: The Economic Analysis of Rescue Laws." Document de travail non publié.

—. 2009. "Posner, Economics and the Law: From Law and Economics to Economic Analysis of the Law." *Journal of the History of Economic Thought* à paraître.

Margolis, Julius. 1955. "A Comment on the Pure Theory of Public Expenditures." *Review of Economics and Statistics* 37:347-349.

Marshall, Alfred. 1920. *Principles of Economics*. London: McMillan.

Marshall, Jevons. 1978. *Murder at the Margin*. Glen Ridge (New Jersey) : Thomas Horton.

—. 1985. *The Fatal Equilibrium*. Cambridge (Mass) & London : The MIT Press.

—. 1993. *Murder at the Margin paperback* ed. Princeton : Princeton University Press.

Marshall, Ray. 1974. "The Economics of Racial Discrimination: A Survey." *Journal of Economic Literature* 12:849-871.

Mata, Tiago. 2005. "Dissent in Contemporary Economics: Radical Political Economics and Post Keynesian Perspectives." in *Department of Economic History*. London: London School of Economics.

- Mc Kean, Roland N. 1958. *Efficiency in Government Through Systems Analysis : With an Emphasis on Water Resources Development*. New York: Riley.
- . 1964. "Efficiency in the Government Sector." *The American Economic Review* 54:243-249.
- McCloskey, Donald. 1976. "Does the Past Have Useful Economics?" *Journal of Economic Literature* 14:434-461.
- McCloskey, Donald, and Robert Fogel. 1985. "The Problem of Audience In Historical Economics: Rhetorical Thoughts on a Text by Robert Fogel." *History and Theory* 24:1-22.
- McCraw, Thomas K. 1976. "Regulation, Chicago Style." *Reviews in American History* 4:297-303.
- McDonald, Gerald W. 1980. "The Assessment of a Decade of Theory and Research, 1970-1979." *Journal of Marriage and the Family* 42:841-854.
- McGinnis, Robert. 1963. "The Calculus of Consent (Book Review)." *Annals of The American Academy of Political and Social Science* 346:188-189.
- McIver, Robert M. 1949. *Discrimination and National Welfare*. New York: Harper Brothers.
- McKenzie, Richard B. 1978. "On the Methodological Boundaries of Economic Analysis." *Journal of Economic Issues* 12:627-645.
- . 1979. "Non-Rational Domain and the Limits of Economic Analysis." *Southern Economic Journal* 46:146-157.
- McKenzie, Richard B., and Roman Galard. 2004. "The Importance of Deviance in Intellectual Development." in *The Production and Diffusion of Public Choice Political Economy: Reflections on the VPI Center*, edited by Joseph C. Pitt, Djavad Salehi-Isfahani, and Douglas Eckel. Malden: Blackwell Publishing.
- McRae Jr, Duncan. 1978. "The Sociological Economics of Gary S. Becker." *The American Journal of Sociology* 83:1244-1258.
- Meade, James E. 1952. "External Economies and Diseconomies in a Competitive Situation." *The Economic Journal* 52:54-67.
- Medema, Steven G. 2000. "Related Disciplines : the Professionalization of Public Choice", in *The Development of applied economics, annual supplement to volume 31*

of History of Political Economy, edited by Roger E. Backhouse and Jeffrey E. Biddle.

—. 2008a. "Creating a Paradox: Self-Interest, Civic Duty, and the Evolution of the Theory of Rational Voter." Document de travail non publié.

—. 2008b. "Chicago Price Theory and Chicago Law and Economics: Issues on the Road to a History of Chicago Price Theory." Document de travail non publié.

—. 2008c. "From Dismal to Dominance? Law and Economics, and the Values of Imperial Science". in *Norms and Values in Law and Economics*, edited by Arstides Hatzis. London: Routledge.

Medema, Steven G., and Roger E. Backhouse. 2007. "Defining Economics: Robbins's Essay in Theory and Practice." Communication à la conférence annuelle de la European Society for the History of Economic Thought. Strasbourg.

Medoff, Marshall H. 1989. "The Ranking of Economists." *The Journal of Economic Education* 20:405-415.

Menaghan, Elizabeth, and Toby L. Parcel. 1990. "Parental Employment and Family Life: Research in the 80s." *Journal of Marriage and the Family* 52:1079-1098.

Merelman, Richard M. 2003. *Pluralism at Yale: The Culture of Political Science in America*. Madison: The University of Wisconsin Press.

Metzger, John T. 2000. "Planned Abandonment: The Neighborhood Life-Cycle Theory and National Urban Policy." *Housing Policy Debate* 11:7-40.

Michael, Robert T. 1969. "The Effect of Education on Efficiency in Consumption". Ph. D. Thesis, Columbia University.

—. 1978. "Causation Among Socio Economic Time Series." *NBER Working Paper* n°246.

Michael, Robert & Willis, Robert. 1973. "Contraception and Fertility: Household Production Under Uncertainty." *NBER Working Papers* n°21.

Miles, Theodore G. 1956. "The Negro Potential (book review)." *The Journal of Negro History* 41:362-363.

Miller, Zane L. 2004. "The Death of a City." in *The Social Sciences Go to Washington*, edited by Hamilton Cravens. New Brunswick, New Jersey and London: Rutgers University Press.

- Mincer, Jacob. 1957. "A Study on Personal Income Distribution." in *Economics Department*. New York: Columbia University.
- Mirowski, Philip, and Robert Van Horn. 2005. "The Road to a World Made Safe for Corporations: The Rise of the Chicago School of Economics." document de travail non publié.
- Mishan, E.J. 1960. "A Survey of Welfare Economics, 1939-59." *The Economic Journal* 70:197-265.
- . 1977. *The Economic Growth Debate : An Assesment*. London: George Allen & Unwin LTD.
- Mitchell, Timothy. 1991. "The Limits of the State: Beyond Statist Approaches and Their Critics." *The American Political Science Review* 85:77-96.
- Mjagkij, Nina. 2001. *Organizing Black America: An Encyclopedia of African American Associations*. New York : Garland.
- Monroe, Kirsten R. 2001. "Paradigm Shift: From Rational Choice to Perspective." *International Political Science Review* 22:151-172.
- Moore, John L. 1995. "Cost benefit Analysis : Issues in its Uses in Regulation." *CRS report for congress 95-760 ENR*.
- Morgan, Mary S., and Malcolm Rutherford. 1998. "American Economics : The Character of The Transformation." *History of Political Economy, From Interwar Pluralism to postwar Neoclassicism*:1-26.
- Moynihan, Daniel Patrick. 1965. *The Negro Family*. Washington D.C.: United States Department of Labor, Office of Planning and Research.
- . 1969. *Maximum Feasible Misunderstanding*. New York : Free Press.
- Mueller, Dennis C. 2003. *Public Choice III*. New York, Cambridge, U.K.: Cambridge University Press.
- Murray, Charles. 1984. *Losing Ground: American Social Policy, 1950-1980*. New York: Basic Books.
- Muth, Richard F. 1966. "Household Production and Consumer Demand Functions." *Econometrica* 34:699-708.

- Myers, Daniel J. 1997. "Racial Rioting in the 1960s: An Event History Analysis of Local Conditions." *American Sociological Review* 62:94-112.
- Myrdal, Gunnar. 1944. *An American Dilemma: The Negro Problem and Modern Democracy*. New York: Harper.
- Nelson, Robert H. 1987. "The Economics Profession and the Making of Public Policy." *Journal of Economic Literature* 25:49-91.
- Newhouse, Joseph P. 1992. "Distinguished Fellow: In Honor of Victor Fuchs." *The Journal of Economic Perspectives* 6:179-189.
- Nicholls, William H. 1960. "Southern Tradition and Regional Economic Progress." *The Southern Economic Journal* 26:187-198.
- Nicholson, Walter. 1980. "Welfare (book review)." *Stanford Law Review* 32:453-465.
- Northrup, Herbert R. 1943. "Organized Labor and Negro Workers." *The Journal of Political Economy* 51:206-221.
- . 1944. *Organized Labor and the Negro*. New York: Harper & Bros.
- . 1946a. "Unions and Negro Employment." *Annals of The American Academy of Political and Social Science* 244:42-47.
- . 1946b. "The Appropriate Bargaining Unit Question Under the Railway Labor Act." *The Quarterly Journal of Economics* 60:250-269.
- . 1947. "Collective Bargaining by Air Line Pilots." *The Quarterly Journal of Economics* 61:533-576.
- Northrup, Herbert R., and Gordon F. Bloom. 1950. *Economics of Labor and Industrial Relations*. Philadelphia: Blakinston Co.
- Nutter, G. Warren. 1979. "On Economism." *Journal of Law and Economics* 22:263-268.
- Odum, Howard. 1944. "Problem and Methodology in American Dilemma." *Social Forces* 23:94-98.
- Officer, Lawrence H., and Leanna Stiefel. 1976. "The New World of Economics: A Review Article." *Journal of Economics Issues* 10:149-158.
- Okun, Arthur. 1960. "Comment on "An Economic Analysis of Fertility"." in *Demographic and Economic Change in Developed Countries*, edited by Universities-

National Bureau Committee for Economic Research. Princeton: Princeton University Press.

Olson, Mancur. 1962. "The Calculus of Consent (Book Review)." *The American Economic Review* 52:1217-1218.

—. 1963. "Rapid Growth as a Destabilizing Force." *Journal of Economic History* 23:529-552.

—. 1965. *The Logic of Collective Action*. Cambridge: Harvard University Press.

—. 1968. "Economics, Sociology, and the Best of All Possible Worlds". *The Public Interest* 12:96-118.

—. 1969a. "The Plan and Purpose of a Social Report." *Public Interest* 15:85-97.

—. 1969b. "The Relationship Between Economics and the Other Social Science : the Province of a Social Report." in *Politics and the Social Sciences*, edited by Seymour Martin Lipset. New York: Oxford University Press.

—. 1970. "The Organization of Information and Analysis Relating to the Quality of Life". Document de travail non publié.

Overtveldt, Johan Van. 2007. *The Chicago School*. Chicago: B2 Books, Agate Publishings.

Owen. 1964. "The Supply of Labor and the Demand for Recreation." Ph.D. Thesis, Columbia University.

Palmer, Edward Nelson. 1947. "Discrimination in Urban Employment." *The American Journal of Sociology* 52:357-361.

Papadopoulos, George S. 1994. *Education: 1960-1990: The OECD perspective*. Paris: OECD.

Parsons, Talcott. 1934. "Some Reflections on "The Nature and Significance of Economics"." *The Quarterly Journal of Economics* 48:511-545.

—. 1937. *The Structure of Social Action*. New York: McGraw Hill.

—. 1948. "The Position of Sociological Theory." *American Sociological Review* 13:156-171.

—. 1951. *The Social System*. New York: Free Press.

Parsons, Talcott, and Bernard Barber. 1948. "Sociology, 1941-1946." *The American Journal of Sociology* 53:245-257.

- Patinkin, Don. 1973. "Frank Knight as a Teacher." *The American Economic Review* 63:787-810.
- Pauly, Mark V. 1967. "Recent Work In Non-Market Decision Making." *Public Choice* 2:105-118.
- Peacock, Alan T. 1978. "The Economic Approach to Human Behavior (book review)." *Journal of Economic Literature* 16:1439-1440.
- Peart, Sandra J., and David M. Levy. 2005. *The Vanity of the Philosopher*. Ann Arbor: Michigan University Press.
- Peck, John E., and Thomas R. Swartz. 1990. *The Changing Face of Fiscal Federalism*. Armonk, N.Y.: Sharpe.
- Pennock, J. Roland. 1958. "An Economic Theory of Democracy (book review)." *The American Political Science Review* 52:539-541.
- Perlman, Mark. 1966. "On Health and Economic Development: Some Problems, Methods and Conclusions Reviewed in a Perusal Literature." *Comparative Studies in Society and History* 8:433-448.
- Pfouts, Ralph W. 1953. "Welfare Economics and the Theory of the State (book review)." *Southern Economic Journal* 20:188-189.
- . 1977. "Another Quandary for Economic Theory?" *Southern Economic Journal* 44:342-347.
- Phelps, Edmund S. 1972. "The Statistical Theory of Racism and Sexism." *The American Economic Review* 62:659-661.
- . 1973. "Taxation for Wage Income for Economic Justice." *Quarterly Journal of Economics* 87:331-354.
- Pierson, Frank C. 1948. "The Government of Trade Unions." *Industrial & Labor Relations Review* 1:593-608.
- Pigou, Arthur C. 1932. *The Economics of Welfare*. London: McMillan.
- Pinkett, Harold T., and W.M. Wreber. 1954. "Bibliographical Section." *The Journal of Negro History* 39:80-86.

Piore, E.R, and R.N Kriedler. 1960. "Recent Developments in the Relationship of Government to Science." *Annals of The American Academy of Political and Social Science* 327:10-18.

Piore, Michael J. 1972. "Notes for a Theory of Market Stratification." in *Working Paper n°95*. Cambridge: Mass: Massachussets Institute of Technology.

Pollack, Otto. 1944. "Discrimination Against older Worker in Industry." *The American Journal of Sociology* 50:99-106.

Posner, Richard A. 1969. "Oligopoly and Antitrust Laws: A Suggested Approach." *Stanford Law Review* 21:1562-1606.

—. 1972. "Volume One of "The Journal of Legal Studies" - An Afterword." *The Journal Of Legal Studies* 1:437-440.

—. 1973. *Economic Analysis of Law*. Boston: Little Brown.

—. 1974. "Theories of Economic Regulation." *The Bell Journal of Economics and Management Science* 5:335-358.

—. 1975. "The Social Costs of Monopoly and Regulation." *The Journal of Political Economy* 83:807-828.

—. 1977. *Economic Analysis of Law* 2nd Ed. Boston: Little Brown.

—. 1980a. "A Theory of Primitive Society, with Special References to Law." *Journal of Law and Economics* 23:1-53.

—. 1980b. "Anthropology and Economics." *The Journal of Political Economy* 88:608-616.

President's Commission on Law Enforcement and Administration of Justice. 1967. *The Challenge of Crime in a Free Society*. Washington, U.S. : Government Printing Office.

Quandt, Richard E. 1956. "A Probabilistic Theory of Consumer Behavior." *Quarterly Journal of Economics* 70:507-536.

Radnitzky, Gerard. 1987. "The 'Economic Approach' to the Philosophy of Science." *The British Journal for the Philosophy of Science* 38 :159-179.

Radnitzky, Gerard, and Peter Bernholz. 1987. *Economic Imperialism*. New York: Paragon House Publishers.

- Raisian, John. 1995. "Foreword.", in *The Essence of Becker* edited by Ramon Febrero, Pedro S. Schwartz, eds. Stanford : Hoover Institution Press.
- Rapoport, Anatol. 2000. *Certainties and Doubts*. Montréal, New York, London: Black Rose Books.
- Rapport, David J., and James E. Turner. 1977. "Economic Models in Ecology." *Science* 195:367-373.
- Ratchford, Brian T. 1975. "The New Economic Theory of Consumer Behavior: An Interpretative Essay." *The Journal of Consumer Research* 2:65-75.
- Rawls, John. 1971. *A Theory of Justice*. Cambridge, Mass: Belknap Press of Harvard University.
- Rayack, Elton. 1961. "Discrimination and the Occupational Progress of Negroes." *The Review of Economics and Statistics* 43:209-214.
- Reder, Melvin. 1953. « Welfare Economics and the Theory of the State » (book review), *Journal of Political Economy*, 61:538-539.
- . 1958. "The Economics of Discrimination (Book Review)." *The American Economic Review* 48:495-500.
- . 1982. "Chicago Economics : Permanence and Change." *Journal of Economic Literature* 20:1-38.
- . 1987. "The Chicago School." in *The New Palgrave, A dictionary of Economics*, edited by John Eatwell, Milgate, Murray & Newman, Peter: The MacMillan Press Limited.
- Rees, Albert. 1965. "Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education (book review)." *The American Economic Review* 55:958-960.
- . 1976. "H. Gregg Lewis and the Development of Analytical Labor Economics". *The Journal of Political Economy*, 84:S3-S8.
- Reuter, Edward B. 1944. "The American Dilemma." *Phylon* 5:114-124.
- Rice, Dorothy P. 1974. "Health Care Research in Social Security." *The Milbank Memorial Fund Quarterly: Health and Society* 52:225-230.
- Richer, Stephen. 1968. "The Economics of Child Rearing." *Journal of Marriage and the Family* 30:462-466.

- Riker, William. 1961. "Voting, and the Summation of Preferences: An Interpretive Bibliographic Review of Selected Developments During The Last Decade." *The American Political Science Review* 55:900-911.
- . 1962. "The Calculus of Consent (Book Review)." *Midwest Journal of Political Science* 6:488-491.
- . 1963. *The Theory of Political Coalitions*. New York: Yale University Press.
- . 1992. "The Entry of Game Theory into Political Science." *History of Political Economy Annual Supplement to Volume 24*:207-223.
- Rivlin, Alice M. 1987. "Economics and the Political Process." *American Economic Review* 77:1-10.
- Robbins, Lionel. 1935. *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. London: McMillan.
- Roper, Elmo. 1949. "The Price Business Pays." in *Discrimination and The National Welfare*, edited by Robert M. Mc Iver. New York, London: Harper and Brothers.
- . 1952. "Discrimination in Industry: Extravagant Injustice." *Industrial & Labor Relations Review* 5:584-592.
- Rose, Arnold M. 1949. "Discrimination and National Welfare (book review)". *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 264:183-184.
- . 1954. "The Nature of Prejudice (book review)". *American Sociological Review*, 19:608-610.
- . 1957. "A Study of Irrational Judgments". *The Journal of Political Economy*, 65:394-402.
- Rosen, Sherwin. 1974. "Hedonic Prices and Implicit Markets: Product Differentiation in Pure Competition." *The Journal of Political Economy* 82:34-55.
- Rosen, Sherwin, and Christopher Winship. 1988. "Introduction: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure." *The American Journal of Sociology* 94:S1-S16.
- Rosenberg, Morris. 1951. "The Meaning of Politics in Mass Society." *The Public Opinion Quarterly* 15:5-15.
- Rosser, Richard. 1962. "Soviet Opposition to Racial Discrimination in the United Nations." *Russian Review* 21:25-37.

Rothbaum, Melvin, and Harold G. Ross. 1954. "Intraoccupational Wage Diversity." *Industrial & Labor Relations Review* 7:367-384.

Rothenberg, Jerome. 1953. "Conditions for a Social Welfare Function." *The Journal of Political Economy* 61:389-405.

—. 1961. *The Measurement of Social Welfare*. New Jersey: Prentice Hall.

—. 1964. "The Calculus of Consent (Book Review)." *Econometrica* 32:457-461.

Rottenberg, Simon. 1956. "The Baseball Players' Labor Market." *Journal of Political Economy* 64:242-258.

—. 1967. "The Allocation of Biomedical Research." *The American Economic Review* 57:109-118.

—. 1968. "The Clandestine Distribution of Heroin, Its Discovery and Suppression." *The Journal of Political Economy* 76:78-90.

Roussel, Louis, and Irène Théry. 1988. "France: Demographic Change and Family Policy Since World War II." *The Journal of Family Issues* 9:317-335.

Rutherford, Malcolm. 2000. "Institutionalism Between the Wars." *Journal of Economic Issues* 34.

—. 2004. "Institutional Economics at Columbia University." *History of Political Economy* 36:31-78.

Ryder, Norman B. 1973. "A New Approach to the Economic Theory of Fertility." *The Journal of Political Economy* 81:S65-S69.

Safilios-Rothschild, Constantina. 1976. "A Macro- and Micro-Examination of Family Power and Love: An Exchange Model." *Journal of Marriage and the Family* 38:355-362.

Salter, J.T. 1952. "The Voter's Natural Bent." *Annals of The American Academy of Political and Social Science* 280:9-17.

Samuelson, Paul A. 1941. « The Stability of Equilibrium : Comparative Statics and Dynamics », *Econometrica*, 9 : 97-120

—. 1948. *Economics: An Introductory Analysis*. New York: McGraw-Hill.

—. 1954. "The Pure Theory of Public Expenditure." *The Review of Economics and Statistics* 36:387-389.

—. 1955. "Diagrammatic Exposition of a Theory of Public Expenditure." *The Review*

of Economics and Statistics 37:355-356.

—. 1965. *Foundations of Economic Analysis*. New York: Atheneum.

Samuelson, Paul A., and Kate Crowley. 1986. *The Collected Scientific Papers of Paul A. Samuelson*. Cambridge, Mass: MIT Press.

Sander, William. 1985. "Women, Work and Divorce." *The American Economic Review* 75:519-523.

Sanderson, Warren. 1974. "Economic Theories of Fertility: What do They Explain?" *NBER Working Papers* n°36.

Sandmo, Agnar. 1973. "Public Goods and the Technology of Consumption." *The Review of Economics Studies* 40:517-528.

—. 1993. "Gary Becker's Contributions to Economics." *The Scandinavian Journal of Economics* 95:7-23.

Sappinen, Jorma. 2003. "Stretching the Scope of Economics - On the Nature and Impact of Gary S. Becker's Economics Imperialism." in *Studies in Economics and Business Administration*: Lappeenranta University of Technology.

Sarton, George. 1923. "Knowledge and Charity." *Isis* 5:5-19.

Scanzoni, John. 1982. "A Treatise on the Family (book review)." *Contemporary Sociology* 11:696-697.

Schelling, Thomas C. 1960. *The Strategy of Conflict*. Cambridge: Cambridge University Press.

—. 1967. "Economic Analysis of Organized Crime." in *President's Commission on Law Enforcement and the Administration of Justice, Task Force Report : Organized Crime*. Washington DC: Government Printing Office.

—. 1969. "Models of Segregation". *The American Economic Review* 59:488-493.

—. 1978. *Micromotives and Macrobehavior*. New York: Norton.

—. 2000. "Remembering Mancur Olson." *Southern Economic Journal* 66:793-800.

Schoen, Robert, William Urton, and Karen Woodrow. 1985. "Marriage and Divorce in Twentieth Century American Cohorts." *Demography* 22:101-114.

Schorske, Carl E. 1997. "The New Rigorism in the Human Sciences, 1940-1960." *Daedalus : American Academic Culture in Transformation : Fifty Years, Four Disciplines*. 126.

- Schrecker, Ellen W. 1986. *No Ivory Tower: McCarthyism and the Universities*. New York: Oxford University Press.
- Schuessler, Karl. 1958. "The Economics of Discrimination (Book Review)." *The American Sociological Review* 23:108.
- Schultz, Bud, Schultz, Ruth. 2001. *The Price of Dissent : Testimonies of Political Repression in America*. Berkeley, California ; London : University of California Press.
- Schultz, Theodore W. 1950. "Reflections on Poverty Within Agriculture." *The Journal of Political Economy* 58:1-15.
- . 1973. "Prefatory Note." *The Journal of Political Economy* 81:S1.
- Schumpeter, Joseph A. 1942. *Capitalism and Socialism and Democracy*. New York : Harper and Brothers.
- . 1950. "The March Into Socialism." *American Economic Review* 40:446-456.
- Scitovsky, Tibor. 1942. "A Note on Welfare Propositions in Economics." *Review of Economic Studies* 9:77-88.
- . 1951. "The State of Welfare Economics." *The American Economic Review* 41:303-315.
- Seidman, Joel. 1953. "Democracy in Labor Unions." *The Journal of Political Economy* 61:221-231.
- Shafer, Byron E. ed. 1996. *Postwar Politics in the G-7 : orders and eras in comparative perspective*. Madison : University of Wisconsin Press.
- Shaffer, Harry G. 1961. "Investment in Human Capital: Comment." *The American Economic Review* 51:1026-1035.
- Shanas, Ethel. 1945. "The American Journal of Sociology Through Fifty Years." *The American Journal of Sociology* 50:522-533.
- Shapley, L.S., and Martin Shubik. 1954. "Method for Evaluating the Distribution of Power in a Committee System." *The American Political Science Review* 48:787-792.
- Shaw Bell, Carolyn. 1975. "Should Every Job Support a Family?" *Public Interest* 40:109-118.
- Shepard, Stephen B. 2004. "A Thoughtful Voice." *Business Week*:18.

- Shubik, Martin. 1992. "Game Theory at Princeton, 1949-1955: A Personal Reminiscence." in *Toward a History of Game Theory*, edited by E. Roy Weintraub. Durham: Duke University Press.
- Siegfried, John J. 1978. "Murder at the Margin (book review)." *Southern Economic Journal* 45:664-666.
- Silver, Morris. 1964. "Birth Rates, Marriages and Business Cycle". Thèse de doctorat, Columbia University.
- . 1965. "Births, Marriages, and Business Cycles in the United States." *The Journal of Political Economy* 73:237-255.
- Sithcombe, Arthur L. 1983. "A Treatise on the Family (book review)." *The American Journal of Sociology* 89:468-470.
- Slichter, Summer H. 1935. "The Government as an Economic Manager." *Proceedings of the Academy of Political Science* 16:119-129.
- Smelser, Neil J. 2005. "Parsons's Economic Sociology and the Development of Economic Sociology", in Fox, Renée C., Lidz, Victor M., and Bershady, Harold J. eds, *After Parsons – A Theory of Social Action for the 21st Century*. New York : Russel Sage Foundation.
- Smith, Roger M. 1997. "Still Blowing in The Wind : The American Quest for a Democratic, Scientific Political Science." *Daedalus : American Academic Culture in Transformation : Fifty Years, Four Disciplines*. 126:253-287.
- Solow, Robert M. 1956. "A Contribution to the Theory of Economic Growth." *The Quarterly Journal of Economics* 70:65-94.
- . 1965. "Human Capital (book review)." *The Journal of Political Economy* 73:552-553.
- Souter, Ralph William. 1933. *Prolegomena to Relativity Economics : An Elementary Study in the Mechanics of an Expanding Economic Universe*. New York: Columbia University Press.
- Spence, Michael. 1973. "Job Market Signaling." *The Quarterly Journal of Economics* 87:355-374.
- Spengler, Joseph J. 1950. "Generalists versus Specialists in Social Sciences: An Economist's View." *The American Political Science Review* 44:358-379.

- Steiner, Gilbert. 1981. *The Futility of Family Policy*. Washington D.C.: The Brookings Institution.
- Steinmetz, George. 2005. *The Politics of Method in the Human Sciences*. Durham/London: Duke University Press.
- Stigler, George J. 1949. "A Survey of Contemporary Economics." *The Journal of Political Economy* 57:93-105.
- . 1970. "The Optimum Enforcement of Laws," *The Journal of Political Economy* 78:526-536.
- . 1971. "The Theory of Economic Regulation." *The Bell Journal of Economics and Management Science* 2:3-21.
- . 1972. "Economic Competition and Political Competition." *Public Choice* 13:91-106.
- . 1984. "Economics: The Imperial Science?" *The Scandinavian Journal of Economics* 86:301-313.
- . 1988. *Memoirs of an Unregulated Economist*. New York: Basic Books.
- . 2003. *Memoirs of an Unregulated Economist* 2nd ed. Chicago: The University of Chicago Press.
- Stiglitz, Joseph E. 1973. "Approaches to the Economics of Discrimination." *The American Economic Review* 63:287-295.
- Stillman, Calvin W., and Louis S. Reed. 1951. "Discussion." *The American Economic Review* 41:646-651.
- Stinchcombe, Arthur L. 1983. "A Treatise on the Family (book review)." *The American Journal of Sociology* 89:468-470.
- Strayer, Paul. 1950. "The Council of Economic Advisers: Political Economy on Trial." *The American Economic Review* 40:144-154.
- Strotz, Robert H. 1957. "The Empirical Implications of a Utility Tree." *Econometrica* 25:269-280.
- Sufrin, Sidney C. 1966. "The Logic of Collective Action (Book Review)." *Industrial & Labor Relations Review* 19:640.
- Suppes, Patrick. 2005. "The Pre-History of Kenneth Arrow's Social Choice and Individual Values." *Social Choice Welfare* 25:319-326.

- Swedberg, Richard E. 1990a. *Economics and Sociology - Redefining Their Boundaries : Conversations with Economists and Sociologists*. Princeton University Press.
- . 1990b. "The New Battle of the Methods." in *Socio-Economics: Toward A New Synthesis*, edited by Amitai Etzioni and Paul Lawrence. New York: M.E. Sharpe Inc.
- Swedberg, Richard E, and Neil J. Smelser (Eds.). 1994. *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press.
- Tang, Anthony M. 1959. "Economic Development and Changing Consequences of Race Discrimination in Southern Agriculture." *Journal of Farm Economics* 41:1113-1126.
- Tarshis, Lorie. 1947. *The Elements of Economics: An Introduction to the Theory of Price and Employment*. Boston: Houghton Mifflin Co.
- Tarski, Alfred. 1941. *Introduction to Logic and to the Methodology of Deductive Science*. New York Oxford University Press.
- Taylor, Lester D., and George Haines Jr. 1975. "Commentaries on Ratchford, "The New Economic Theory of Consumer Behavior: An Interpretative Essay"." *The Journal of Consumer Research* 2:76-78.
- Teixiera, Pedro N. 2005. "The 'Human Capital Revolution' in Economics." *History of Economic Ideas* 13:130-148.
- . 2007. *Jacob Mincer: A Founding Father of Modern Labor Economics*. Oxford: Oxford University Press.
- Thomson, Irene Taviss. 1989. "The Transformation of the Social Bound." *Social Forces* 67:851-870.
- Thoret, Jean-Baptiste. 2000. *Massacre à la Tronçonneuse : Une expérience Américaine du Chaos*. Dreamland.
- Thurow, Lester. 1969. *Poverty and Discrimination*. Washington DC: Brookings Institution.
- Tietenberg, Thomas H. 1971. "Urban Problems and Prospects (book review)." *Annals of The American Academy of Political and Social Science* 396:202-203.
- Tilman, Rick. 2001. *Ideology and Utopia in the Social Philosophy of the Libertarian Economists*. Westport, Conn : Greenwood Press.

- Titmuss, Richard M. 1963. "Ethics and Economics of Medical Care." *Medical Care* 1:16-22.
- Tobin, James. 1974. *The New Economics One Decade Older*. Princeton and London: Princeton University Press.
- Tobin, James & Perry, George L. 2000. *Economic Events, Ideas and Policies : the 60s and After*. Washington DC: Brookings Institution Press.
- Tommasi, Mariano, and Kathryn Ierulli. 1995. *The New Economics of Human Behavior*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Trattner, Walter I. 1994. *From Poor Law to Welfare State : A History of Social Welfare in America*, 5th ed. New York : Free Press
- Tribe, Keith (Ed.). 1997. *Economic Careers: Economics and Economists in Britain, 1930-1970*. London: Routledge.
- Troy, Gil. 2005. *Morning in America: How Ronald Reagan Invented the 1980s*. Princeton: Princeton University Press.
- Tullock, Gordon. 1959. "Problems of Majority Voting." *Journal of Political Economy* 67:571-579.
- . 1960. "Coordination without Command". Manuscrit.
- . 1964. "The Irrationality of Intransitivity." *Oxford Economic Papers*, New Series 16:401-406.
- . 1970. "Switching in General Predators: A Comment." *Bulletin of the Ecological Society of America* 51:21-24.
- . 1971. "The Coal Tit as a Careful Shopper." *The American Naturalist* 105:77-80.
- . 1972. "Economic imperialism" in *Theory of Public Choice : Political Applications*, edited by Robert Tollison and Gordon Tullock James Buchanan. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- . 1976. *The Vote Motive*: The Institute of Economic Affairs.
- . 1976. "Sociobiology (book review)." *Public Choice* 25:97-99.
- . 1977. "Economics and Sociobiology: A Comment." *Journal of Economic Literature* 14:502-505.
- . 1978. "Altruism, Malice and Public Goods." *Journal of Social and Biological Structure* 1:3-10.

- . 1979. "Sociobiology and Economics." *Atlantic Economic Review* 7:1-10.
- . 1984. "The Summa Familica." *Journal of Social and Biological Structure* 87-90.
- . 1991. "Duncan Black - The Founding Father." *Public Choice* 71:125-128.
- Tullock, Gordon, and Richard B. McKenzie. 1975. *The New World of Economics*. Homewood, Illinois: Richard D. Irwin, Inc.
- Tumelty. 1966. "The Economics of Health (book review)." *The Journal of Risk and Insurance* 33:145-148.
- Turner, Ralph H. 1952. "Foci of Discrimination in the Employment of Nonwhites." *The American Journal of Sociology* 58:247-256.
- Udéhén, Lars. 1992. "The Limits of Economic Imperialism", in. *Interfaces in Economic and Social Analysis*, edited by Ulf Himmelstrand. London : Routledge.
- United States Dept. of Health, *Education, and Welfare*, Wilbur J. Cohen, U. S. Department of Health Education and Welfare Staff. 1969. *Toward a Social Report*. Washington D.C. : U.S. Government Printing Office.
- U.S. Bureau of the Census. 1992. *Marriage, Divorce, and Remarriage in the 1990's*. Washington D.C.: U.S. Government Printing Office.
- U.S. National Advisory Commission on Civil Disorders. 1968. "Report of The National Advisory Commission on Civil Disorders." New York: Pantheon Books.
- Universities-National Bureau Committee for Economic Research. 1960. *Demographic and Economic Change in Developed Countries*. Princeton: Princeton University Press.
- Vecoli, Rudolph J. 1996. "The Significance of Immigration in the Formation of American Identity." *The History Teacher* 30:9-27.
- Vines, Kenneth. 1963. "The Calculus of Consent (Book Review)." *The Journal of Politics* 25:160-161.
- Von Neumann, John, and Oskar Morgenstern. 1944. *Theory of Games and Economic Behavior*. Princeton: Princeton University Press.
- Vromen, Jack. 1998. "Game Theory as the Apex of Economics Imperialism ?" Document de travail non publié.
- Wagner, Richard E. 2004. "Public Choice as an Academic Enterprise: Charlottesville, Blacksburg, and Fairfax Retrospectively Viewed." in *The Production and Diffusion of*

- Public Choice Political Economy: Reflections on the VPI Center*, edited by Joseph C. Pitt, Djavad Salehi-Isfahani, and Eckel Douglas W. Blackwell Publishing.
- Wallace, David. 1959. "The Julian L. Woodward Memorial Award." *The Public Opinion Quarterly* 23:303-304.
- Wallerstein, Michael. 1983. "A Treatise on the Family (book review)." *Ethics* 94:152-153.
- Weintraub, E. Roy. 1983. "On the Existence of a Competitive Equilibrium." *Journal of Economic Literature* 21:1-39.
- . 2002. *How Economics Became a Mathematical Science*. Durham and London: Duke University Press.
- Weintraub, Sidney. 1964. "Supplement: Theoretical Economics." *Annals of The American Academy of Political and Social Science* 352:152-164.
- Weisbrod, Burton A. 1961. *Economic of Public Health: Measuring the Economic Impact of Disease*. Philadelphia: University of Pennsylvania.
- . 1964. *External Benefits of Public Education*: Princeton University Press, Industrial Relations Section.
- Welch, Finis. 1967. "Labor Market Discrimination: An Interpretation of Income Differences in the Rural South." *Journal of Political Economy*.
- Whaples, Robert. 1991. "A Quantitative History of the Journal of Economic History and the Cliometric Revolution." *The Journal of Economic History* 51:289-301.
- Wharton Jr, Clifton R. 2003. "Theodore W. Schultz." *Proceedings of the American Philosophical Society* 147:312-315.
- White, Lynn K. 1990. "Determinants of Divorce: A Review of Research in the Eighties." *Journal of Marriage and the Family* 52:904-912.
- Whitfield, Stephen J. 1986. "Review: Disciplinary Problems." *Reviews in American History* 14:44-49.
- Whitney, Vincent Heath. 1960. "Science, Government and Society." *Annals of The American Academy of Political and Social Science, Perspectives on Government and Sciences* 327:50-58.

- Wicksell, Knut. 1896. *Finanztheoretische Untersuchungen nebst Darstellung und Kritik des Steuerwesens Schwedens*. Jena: Gustav Fischer.
- Wilkinson, Maurice. 1973. "An Econometric Analysis of Fertility in Sweden, 1870-1965." *Econometrica* 41:633-642.
- Williamson, Oliver E. 1963. "Managerial Discretion and Business Behavior." *The American Economic Review* 53:1032-1057.
- Willis, Robert J. 1973. "A New Approach to the Economic Analysis of Fertility Behavior." *The Journal of Political Economy* 81:S14-S64.
- Wilson, Edward O. 1975. *Sociobiology, The New Synthesis*. Cambridge: Harvard University Press.
- Wirth, Louis. 1948. "Research in Racial and Cultural Relations." *Proceedings of the American Philosophical Society* 92:381-386.
- . 1950. "Problems and Orientations of Research in Race Relations in the United States." *The British Journal of Sociology* 1:117-125.
- Wolfson, Murray, Buranelli, Vincent. 1984. *In the Long Run We are All Dead*. New York : St Martin Press.
- Wrong, Dennis H. 1961. "The Oversocialized Conception of Man in Modern Sociology." *American Sociological Review* 26:183-193.
- Wynn, Neil A. 1996. "The 'Good War': The Second World War and Postwar American Society." *Journal of Contemporary History* 31:463-482.
- Yarmonlinsky, Adam 1969. "The Beginnings of the OEO". In *On Fighting Poverty : Perspectives from Experience*. James L. Sundquist ed. New York : Basic Books.
- Young, Kimball. 1945. "Research in a Changing Society." *The American Journal of Sociology* 50:493-501.
- Zafirovski, Milan. 1999. "Economic Sociology in Retrospect and Prospect: In Search for Its Identity within Economics and Sociology." *American Journal of Economics and Sociology* 58:583-627.
- Zassenhaus, H. 1934. "Über die Ökonomische Theorie der Planwirtschaft." *Zeitschrift für National Ökonomie* 5.

Zeller, Belle. 1967. "The Logic of Collective Action (Book Review)." *Public Opinion Quarterly* 31:157.

Zeman, Morton. 1955. "A Quantitative Analysis of White-Nonwhite Income Differentials in the United States." in *Economics Department. Chicago: University of Chicago.*

Zimmerman, Shirley L. 1982. "Confusions and Contradictions in Family Policy Developments: Application of a Model." *Family Relations* 31:445-455.

Anonymes

—. 1940. "Public Officers. Recall. Log-Rolling by State Senator Held Malfeasance in Office." *Harvard Law Review* 53:500.

—. 1953. "The U.S. Negro, 1953." *Time Magazine.*

—. 2004. "Interview: Kenneth Elzinga." *The Region Focus.*