

La « science économique » est-elle une science ?

renato di ruzza

professeur de sciences économiques

département d'ergologie

université de provence

4 décembre 2007

La question posée par le titre de cette conférence est à la fois *empiriquement légitime* et *théoriquement ambiguë*.

Elle est « empiriquement légitime » car elle repose sur une série de constats que la plupart d'entre nous pouvons faire :

- Une simple comparaison de la discipline appelée « science économique » avec d'autres disciplines scientifiques comme la physique, la chimie ou encore la médecine, montre qu'elles n'ont que de très lointains rapports. Deux caractéristiques permettent de les opposer. Premièrement, les disciplines scientifiques comme la physique ou la chimie produisent des connaissances cumulables : les atomes sont mieux connus aujourd'hui qu'au 19^e siècle, le mouvement des planètes est mieux décrit, la tuberculose peut être guérie alors qu'elle ne l'était pas avant la deuxième guerre mondiale. De ce point de vue, les sciences sont des disciplines qui progressent : elles passent d'états de moindres connaissances à des états de connaissances supérieures. Peut-on en dire autant de la science économique ? La valeur d'une marchandise n'est pas mieux connue aujourd'hui qu'au 19^e siècle et les « pathologies sociales » comme le chômage par exemple ne sont toujours pas en mesure d'être éradiquées. D'une certaine manière, la science économique ne fait pas de progrès au sens où les sciences font des progrès. D'ailleurs, le terme même de « science économique » est très récent : au 19^{ème} siècle par exemple, les réflexions théoriques portant sur la vie économique étaient regroupées sous le

vocabulaire « économie politique », ce qui signifie clairement que leur objet d'études était l'organisation des pouvoirs économiques dans la société et dans l'Etat. L'économie politique n'est devenue « science économique » que lorsque certains, sous couvert de scientificité, ont souhaité occulter la question des pouvoirs et des rapports entre les groupes humains. En effet, et c'est la seconde caractéristique, « science économique » est une dénomination qui permet de présenter la discipline comme « neutre », « objective », étudiant des « lois naturelles », à l'image donc des autres sciences. Cette vision est dangereuse et trompeuse : toute réflexion théorique portant sur la vie économique est nécessairement une réflexion sur les pouvoirs, sur les rapports de forces qu'ils impliquent et sur les intérêts qu'ils expriment ; elle incorpore par conséquent des enjeux politiques qui ne se retrouvent pas dans les sciences physiques, chimiques ou médicales. Et ceux qui prétendent parler au nom de la « science » économique ne le font qu'en acceptant ou qu'en désirant que la question du pouvoir ne soit pas posée.

- Cette première constatation permet de comprendre aisément la deuxième. Dès que l'objet d'études est la question des pouvoirs et des rapports entre les hommes dans la vie en société, les points de vue qui s'expriment dépendent nécessairement de la fonction et de la place occupées dans la société : ceux qui ont le pouvoir économique et qui dominent tiendront obligatoirement un discours différent de ceux qui n'ont pas le pouvoir et qui sont dominés. Pour être très « terre à terre », ça n'est un mystère pour personne que le Secrétaire général de la Cgt et la Présidente du Medef n'ont pas la même vision du monde économique. Autrement dit, il existe aujourd'hui, en économie politique, plusieurs théories inconciliables et irréductibles qui systématisent des intérêts économiques radicalement différents. Outre qu'il s'agit là d'une troisième caractéristique qui permet de différencier empiriquement l'économie politique des sciences de la nature, il convient de remarquer que les rapports de pouvoir et de domination qui existent entre les intérêts économiques se reflètent et se retrouvent dans les rapports entre ces théories : la théorie économique du groupe dominant se présente comme « la » science économique, et s'octroie le privilège et le droit de dire « la » vérité scientifique. Autrement dit, les autres théories ne sont pas reconnues socialement comme « scientifiques », et ceux qui les défendent ne sont pas « compétents ». Au total, constater qu'il existe aujourd'hui plusieurs théories économiques revient à mettre en cause la domination de la théorie dominante, car c'est lui dénier le droit à détenir « la » vérité. Cet outrage est pourtant bien banal, car cette situation est consubstantielle à

l'économie politique, alors qu'a priori, ce type de conflits n'existe pas dans les sciences de la nature.

- En effet, et c'est le troisième constat, depuis que l'économie politique existe, il y a toujours eu des affrontements entre des théories opposées. Que ce soit au niveau le plus abstrait comme la théorie de la valeur des biens, ou à un niveau plus pratique comme l'établissement des impôts ou les règles de l'intervention de l'Etat, des idées divergentes se sont affrontées, des grands débats ont secoué le petit monde des économistes, des polémiques demeurées célèbres se sont développées, et souvent des anathèmes ont été jetés, des penseurs ont été marginalisés, des rêveurs ont été réduits au silence (et je pourrais mettre cette phrase au présent). Cette « indiscipline » est fondatrice : les théories sont élaborées tantôt pour justifier, tantôt pour dénoncer, tantôt pour critiquer, tantôt pour agir, tantôt pour défendre, tantôt pour conquérir ; ce n'est qu'en conséquence de cela que les théories permettent d'analyser et de comprendre. Quoiqu'ils puissent en dire ou en penser, les économistes ont toujours conçu des théories dont la première fonction, loin d'être le simple plaisir de la connaissance, était d'intervenir dans le champ social. C'est ce qui explique aussi que toutes les théories, quelle que soit l'époque historique où elles ont vu le jour, sont toujours présentes et actuelles : certes, certaines d'entre elles se sont rabougries, d'autres ont été noyées dans des constructions plus vastes, mais les idées, ou les idéaux, qu'elles formalisaient ne meurent jamais tout à fait, et ceci tant que les intérêts qu'elles défendaient n'ont pas totalement et définitivement disparu. C'est pourquoi enfin les grandes théories contemporaines portent la marque de cette histoire, et au fond, ne disent rien d'autres que ce que disaient déjà les grandes théories du 19^e siècle. C'est pourquoi encore aujourd'hui, les économistes ne sont pas souvent d'accord sur grand-chose.
- Enfin, dernier constat, tout le monde peut parler, et tout le monde parle, d'économie : le « café du commerce » et la table familiale sont des lieux où chacun peut exprimer son point de vue sur les causes du chômage et les moyens d'y remédier, sur les salaires, sur les délocalisations, sur les « charges sociales », etc., et ce qui est dit en ces lieux n'est pas toujours très éloigné de ce que peuvent en dire les économistes professionnels. On conviendra facilement que le même type de conversation ne se retrouve pas quand il s'agit de la théorie des quanta ou de la théorie de la relativité.

La question posée est en même temps « théoriquement ambiguë » car elle suppose que nous ayons une définition claire et acceptable de ce qu'est « une science ». Et nous tombons là dans des difficultés épistémologiques redoutables, car la science ne peut se définir que par les pratiques de ceux qui la font, c'est-à-dire par l'activité qui met en jeu les méthodes aux moyen desquels des individus posent, examinent et résolvent les problèmes issus de leur volonté de structurer, par la pensée, un objet réel, afin d'aboutir à sa connaissance, à sa maîtrise et à sa transformation. A l'évidence, cette définition est suffisamment large pour englober non seulement les sciences de la nature, les sciences humaines et sociales, mais également l'art, si l'on admet qu'il est un moyen de construire la compréhensibilité du monde. Il faut de ce point de vue reconnaître que les économistes n'ont jamais été avares de questionnements sur ces questions épistémologiques. Il suffit de remarquer le nombre de manuels qui commencent par un chapitre intitulé « Objet et méthodes de l'économie politique », ou encore le foisonnement d'ouvrages et d'articles portant sur l'histoire de la pensée économique, comme si le discours de la discipline trouvait une sorte de légitimité dans ces références à son passé et à sa rigueur (ce dont n'ont pas forcément besoin les sciences de la nature, comme le soulignait Canguilhem¹). Toute la tradition de ce type de réflexion en économie politique est de situer cette discipline par rapport aux sciences de la nature : d'un côté, l'économie politique voudrait leur ressembler, elle voudrait être « vraiment scientifique », et elle cherche à en reprendre les concepts (équilibre, entropie, etc.) et les méthodes (mathématisation) ; d'un autre côté, elle sent bien la différence, et cherche à la faire apparaître dans des difficultés qui tiendraient à l'interdépendance des phénomènes sociaux qui complexifie l'analyse, dans la nature du temps, dont l'irréversibilité interdirait l'expérimentation, dans sa « jeunesse », etc. Cette attitude des économistes est indéniablement renforcée par le poids idéologique qu'imposent à la communauté savante les scientifiques de la nature : il faut des « sciences molles » pour que les « sciences dures » apparaissent et soient reconnues comme véritablement scientifiques, et le désir revendiqué des économistes est naturellement de se faire reconnaître comme participant à l'élaboration d'une science dure, comme le montre le titre d'un colloque tenu à Paris en 1992, « L'économie devient-elle une science dure ? »².

¹ Si les scientifiques deviennent « *occasionnellement historiens des sciences, c'est pour des raisons étrangères aux réquisits intrinsèques de leurs recherches* », G. Canguilhem, « Etudes d'histoire et de philosophie des sciences », Vrin, Paris, 1970, p. 10

² Les actes en ont été publiés sous la direction de A. d'Autume et J. Cartelier sous ce même titre, Economica, Paris, 1995

L'ambiguïté se renforce dès qu'on se demande ce qui fait la « dureté » d'une science dure. On peut par exemple, avec l'aide de Feyerabend³ et de Lévy-Leblond⁴ fournir des sciences de la nature une description telle qu'elles ressemblent aux sciences sociales, et notamment à l'économie politique. Dans les unes comme dans les autres, les modalités du « débat scientifique » s'articulent autour du « mot d'ordre » « *tous les coups sont bons* » : la ruse, les arguments d'autorité, les citations tronquées, les statistiques fabriquées, les références inventées, les théories adverses défigurées... Mais il y a plus. Feyerabend fait remarquer que dans les sciences de la nature (et la similitude avec les sciences sociales est facile à constater) « *jamais aucune théorie n'est en accord avec tous les faits auxquels elle s'applique, et pourtant, ce n'est pas toujours la théorie qui est en défaut* » (p. 55). Quant à Lévy-Leblond, le mieux est encore de le citer : « *La distinction des sciences (dites) sociales et des sciences (dites) exactes ne relève d'aucun critère épistémologique. Cette distinction, qui souvent se veut opposition, est essentiellement idéologique. Ce qui ne veut pas dire qu'elle est sans raisons, ni sans effets. A la vérité, cette différenciation, si souvent et si hautement réaffirmée, voire revendiquée, n'est que dénégation du fantasme profond qui anime les sciences sociales : être de vraies sciences, c'est-à-dire devenir comme les sciences exactes. C'est l'impossibilité empiriquement constatée d'une telle convergence qui est alors théorisée en divergence de fond, complexe d'infériorité transformé en revendication d'altérité* » (p. 17). Et il poursuit pendant une quinzaine de pages pour démontrer que, « contrairement à l'évidence », la physique est une science sociale.

Je vais donc tenter de répondre à une question certes légitime, mais profondément ambiguë. Et les éléments de réponse que je pourrai apporter s'inscrivent inévitablement dans le prolongement de ce que je viens de dire : ils sont pour la plupart sujets de polémiques, de controverses, de débats. Je suis évidemment convaincu de leur pertinence, mais je sais aussi qu'ils n'emportent pas la conviction de l'ensemble des économistes.

Je prendrai comme point de départ ce qu'écrivent d'Autume et Cartelier dans l'introduction à l'ouvrage qui retrace les actes du colloque « L'économie devient-elle une

³ P. Feyerabend, *Contre la méthode ; esquisse d'une théorie anarchiste de la connaissance*, Le Seuil, Paris, 1979

⁴ J. M. Lévy-Leblond, *L'esprit de sel ; science, culture, politique*, Le Seuil-Fayard, Paris, 1984

science dure ? » : « *les exigences de rigueur logique et de soumission aux faits fournissent des principes généraux qui ne peuvent guère être discutés* » (p. 2). C'est sur ces deux aspects (rigueur logique des théories économiques et comparaison de ces théories avec les faits) que je voudrai donner quelques exemples qui montrent à mon sens la difficulté qu'il y a à considérer que l'économie politique pourrait être une science « comme les autres ». Comme le souligne Walliser, « *souvent cataloguée comme la plus dure des sciences molles ou la plus molle des sciences dures, l'économie s'éloigne des canons usuels de toutes les autres disciplines pour se situer dans un ailleurs* »⁵.

I

Le questionnement portant sur « la cohérence interne des théories » est aussi ancien que l'économie politique : Marx critiquait Smith et Ricardo sur ce terrain, Böhm-Bawerk mettait à jour à la fin du 19^{ème} siècle les incohérences de Marx, Boukharine au début du 20^{ème} siècle s'attaquait à l'école autrichienne ; et l'ambiance intellectuelle régnant parmi les économistes durant les années 1970 était profondément marquée par cette « critique interne ». Foisonnaient à cette époque les démonstrations de l'incohérence de la théorie néoclassique du capital et de la répartition, ou de la théorie marxienne de la transformation des valeurs en prix de production, sans pour autant que les néoclassiques cessent d'être néoclassiques et les marxistes marxistes. Bien sûr, la mathématisation de l'économie politique permettait quelques progrès dans la cohérence logique des théories, mais en même temps elle aboutissait à mettre en évidence des incohérences irréductibles.

D'où la question : comment et pourquoi une « discipline », l'économie politique, a-t-elle pu survivre, se développer, et même devenir « science économique », alors que depuis des dizaines d'années, elle répète des théories au moins en partie incohérentes ? Poser cette question aux économistes revient à donner un coup d'épée dans l'eau. Grosso modo, les plus honnêtes donneront une réponse qui en substance rejoint celle donnée mardi 6 janvier 2004 dans *Le monde de l'économie* à propos du dossier « Les chiffres au banc des accusés ». Interrogé, Xavier Timbau, directeur du département « analyse et prévision » de

⁵ B. Walliser, *L'intelligence de l'économie*, Odile Jacob, Paris, 1994, p. 9

l'OFCE, reconnaît : « *certes, nous continuons à nous tromper, mais moins qu'auparavant* » (il avait annoncé un taux de croissance de l'économie française de 1,5% en 2003 alors qu'il est évalué à 0,2%, ce qui donne une idée de l'ampleur des erreurs de « l'auparavant » !); et il rétorque lorsque le journaliste lui fait remarquer qu'il pourrait s'agir « d'escroquerie intellectuelle » : « *Non, je crois qu'il vaut mieux une prévision fausse plutôt que rien* » ! Les économistes sont ainsi : il vaut mieux dire quelque chose plutôt que rien, même si ce quelque chose vaut rien. On peut en rire. Mais, en règle générale, les économistes ne sont ni des escrocs ni des demeurés. S'ils peuvent penser ce que dit Timbau, c'est que le mode d'élaboration et d'utilisation des connaissances économiques les conduit à le penser, et il s'agit là encore d'une question philosophique et épistémologique redoutable.

Je vais prendre un exemple que j'espère simple.

Le fait que le marché ait des fonctions régulatrices n'est que rarement discuté dans la littérature économique. Habituellement, la « régulation par le marché » est présentée de façon très simple : celui-ci envoie aux divers agents économiques (entreprises, ménages, institutions financières, pouvoirs publics) des signaux qui sont autant d'informations à partir desquelles ils modifient leur comportement selon une rationalité préétablie. C'est dans cette relation informationnelle que résideraient les processus auto-régulateurs, puisque, grâce à elle, chaque agent serait capable de juger ses propres actions et de les modifier le cas échéant pour qu'elles deviennent compatibles avec les actions des autres agents, cette compatibilité étant accomplie dans la situation d'équilibre entre les offres et les demandes pour tous les biens et services existants dans le système économique. C'est ce qu'on appelle « l'équilibre général ».

A la base de ce raisonnement se trouve l'idée selon laquelle le marché est régulateur dès lors qu'il fait apparaître les phénomènes de rareté et d'abondance relatives. Si, pour un prix donné, l'offre d'un bien est supérieure à sa demande, alors ce bien sera considéré comme abondant, et son prix diminuera, entraînant normalement une baisse de l'offre et une

augmentation de la demande. Si, à l'inverse, pour un prix donné, la demande d'un bien est supérieure à son offre, alors ce bien sera considéré comme rare, et son prix augmentera, entraînant normalement une baisse de la demande et une hausse de l'offre ; le prix d'un bien atteint son niveau d'équilibre lorsqu'il assure l'égalité entre l'offre et la demande, le bien en question n'étant alors ni rare ni abondant, et c'est ce prix qui est censé être « indicateur de rareté ». Comme cela se comprend aisément, la notion de rareté, ou d'abondance, n'a, dans ce cadre d'analyse, strictement rien à voir avec un quelconque état de nature : un bien n'a pas pour caractéristique intrinsèque d'être rare, il n'est rare, lorsqu'il l'est, que pour un prix donné. Considérer les prix déterminés par le marché comme des prix indicateurs de rareté est par conséquent trompeur puisque lorsque le prix d'un bien atteint son niveau d'équilibre, ce bien n'est ni rare ni abondant. Ce qui est indicateur de rareté, c'est le sens de variation du prix : à la hausse si le bien est « rare », à la baisse s'il est « abondant ».

Cette manière de raconter les choses constitue le cœur de la théorie néoclassique. Cela ne lui est cependant pas spécifique : comment raconter autrement qu'en faisant intervenir le jeu de l'offre et de la demande les processus qui conduisent à l'égalité sectorielle des taux de profit dans la théorie classico-marxienne des prix de production (Marx était un grand malin qui contournait la difficulté en mettant en jeu la « quantité produite » et non pas l'offre, et le « besoin social solvable » et non pas la demande, pour chaque marchandise) ? C'est pourtant ce « cœur » qui se fragilise dès que l'on examine un tant soit peu attentivement les réquisits logiques mobilisés par un tel raisonnement. Et c'est cette fragilité qui devrait inciter les économistes à la plus grande circonspection lorsqu'ils font référence à la notion de marché.

En effet, pour qu'il y ait « marché », il faut une offre, une demande, un prix, et il faut que l'offre, la demande et le prix « se comportent » tel qu'indiqué supra. Autrement dit, il faut une offre qui soit une fonction croissante du prix, une demande qui soit fonction décroissante du même prix, et un prix flexible qui augmente quand la demande est supérieure à l'offre et qui baisse quand l'offre est supérieure à la demande. Tous ces réquisits sont logiquement contestables.

Commençons par le plus trivial. Que peut bien vouloir dire, dans une économie où existent plus de deux biens ou services, la phrase « le prix d'un bien baisse (ou augmente) » ? Tout prix est un rapport d'échange entre deux quantités de biens. Par conséquent, parler du prix du bien A, c'est définir la quantité de bien B qui s'échange contre une unité du bien A ; et dire que le prix du bien A baisse (augmente), c'est dire que la quantité de bien B qui s'échange contre une unité du bien A baisse (augmente). Notons en passant que lorsque le prix du bien A baisse (augmente), cela signifie ipso facto que le prix du bien B augmente (baisse). C'est simple. Mais ça se complique dès qu'il y a trois biens. En effet, dans ce cas, le bien A a au moins deux prix (en fait, il en a une infinité qui s'expriment en « quantités de paniers » constitués de x unités de bien B et y unités de bien C, x et y pouvant prendre n'importe quelle valeur comprise entre zéro et l'infini) : l'un exprimé en quantité de bien B, l'autre exprimé en quantité de bien C. Et affirmer, sans autre précision, que le prix du bien A baisse ne peut avoir d'autre signification qu'il baisse aussi bien lorsqu'il est exprimé en bien B que lorsqu'il est exprimé en bien C. Si, par hasard, il baissait lorsqu'il est exprimé en bien B et augmentait lorsqu'il est exprimé en bien C, son sens de variation serait proprement indéterminé. Inutile de décrire la tête des offreurs et des demandeurs du bien A lorsqu'ils doivent modifier leur comportement au vu des signaux envoyés par le marché ! C'est pourtant la situation « normale » d'un « marché » dans une économie où existent un grand nombre de biens : au mieux, il y a un bien et un seul dont le prix augmente (par rapport donc à tous les autres biens), et un bien et un seul dont le prix baisse (par rapport donc à tous les autres biens) ; tous les autres prix ont un sens de variation indéterminé ! On croit résoudre cette difficulté en exprimant tous les prix en termes de l'un des biens, qui sert alors de numéraire. Mais cela ne résout strictement rien puisque, théoriquement, le choix du numéraire est arbitraire, et que par conséquent changer de numéraire pourrait faire changer le sens de variation des prix. On comprend pourquoi la tradition classique s'est acharnée sur la question de « l'étalon invariable des valeurs » (de David Ricardo à Sraffa, en passant par Marx avec sa « branche de composition organique moyenne », Antoine-Auguste Cournot avec sa « valeur absolue », Marshall et Walras avec leur « monnaie d'or avec billion d'argent régulateur ») ; et on mesure les conséquences de l'échec de cette quête.

Afin de ne pas effrayer « ceux qui craignent l’algèbre » et les démonstrations mathématiques, il est possible de faire appel à un raisonnement intuitif pour montrer l’extraordinaire difficulté, pour ne pas dire l’impossibilité, de définir une offre de bien produit comme une fonction du prix de ce bien. Le schéma implicite que chaque économiste a en tête est simple, mais trompeur. La quantité produite d’un bien est déterminée par ses producteurs selon une règle d’optimisation d’une fonction-objectif, à savoir la maximisation du profit (ou du taux de profit, la distinction est souvent importante, mais cela importe peu ici). Les économistes admettent que si le prix de ce bien augmente, cela conduira à une hausse du profit, et par conséquent à une augmentation de la quantité produite (par l’arrivée de nouveaux producteurs dans la branche, ou par n’importe quel autre moyen). La quantité offerte est donc bien une fonction croissante du prix, *cqfd*. Sauf que, pour qu’il en soit ainsi, il faut faire l’hypothèse que le coût unitaire de production ne varie pas dans ce processus, ce qui n’est vrai qu’en équilibre partiel sous la contrainte bien connue du « toutes choses égales par ailleurs ». Or, si tel était le cas, il deviendrait évident que la quantité offerte, qui par définition doit être indépendante de la demande, serait infinie : pour un coût unitaire constant, tout profit positif doit logiquement conduire les producteurs qui veulent maximiser leur profit à proposer de produire une quantité infinie. Autrement dit, la fonction d’offre d’un bien produit se réduit, dans ce cadre analytique, à deux points : zéro, si le prix du bien produit est insuffisant pour couvrir le coût de production, l’infini dans le cas inverse (notons que le cas, statistiquement miraculeux, d’un prix égal au coût aboutit à une offre indéterminée), et l’on voit mal dans ce cas comment une telle « courbe d’offre » pourrait couper une courbe de demande. C’est la raison pour laquelle il est commode de penser qu’un changement dans la fonction-objectif des producteurs peut résoudre le problème : ces derniers ne maximisent plus le profit, mais minimisent le coût de production. Hélas (pour les économistes), ce changement ne règle rien, et l’offre est encore moins déterminée. En effet, pour que la minimisation du coût unitaire ait un sens, il faut que la quantité à produire soit préalablement fixée (sinon le coût minimum (zéro) est celui qui advient quand la production est nulle). Autrement dit encore, excepté dans un système centralement planifié où c’est le Gosplan qui dicte les quantités à produire, c’est la demande qui va déterminer l’offre et, dans ce cas, il n’y a plus de confrontation entre l’offre et la demande, et donc plus de marché. L’abandon de l’hypothèse de l’équilibre partiel et de la clause *caeteris paribus* ne règle évidemment rien. Si les producteurs sont *price takers*, pour un système de prix « annoncés » (donnés par « le

marché »), ils peuvent calculer leur coût unitaire de production et leur profit, et définir la quantité offerte de sorte à maximiser leur profit ; dans ce cas, même raisonnement que précédemment. L'offre de bien produit ne peut pas exister ! Sauf à être égale à la demande.

La question se pose en des termes sensiblement différents lorsqu'il s'agit de l'offre de biens non produits (la notion de coût de production n'a dans ce cas en effet aucun sens, et donc la notion de profit n'intervient pas). Mais d'autres difficultés apparaissent quant à la définition des fonctions d'offre. Prenons l'exemple du travail, dont l'offre est soi-disant fonction du salaire (n'entrons pas dans la polémique consistant à savoir si c'est le salaire « réel » ou « nominal »). La construction d'une fonction d'offre de travail croissante par rapport au salaire repose sur des hypothèses drastiques. La première est celle qui consiste à faire croire que le salaire est le seul « argument » de la fonction, c'est-à-dire la seule variable prise en considération par les travailleurs lorsqu'ils décident de la quantité de travail qu'ils souhaitent effectuer. La deuxième postule la rationalité des travailleurs (qui arbitrent entre le loisir et le travail en comparant leur utilité respective). Et la troisième imagine des travailleurs insatiables (plus ils en ont, et plus ils en veulent). Est-il besoin d'insister sur le fait que ces trois hypothèses sont parfaitement discutables et peuvent être facilement remplacées par d'autres (tout aussi discutables d'ailleurs) qui changeraient la courbe d'offre de travail croissante en une courbe décroissante (ce qui peut aboutir à des recommandations que les économistes bien pensants trouveraient bizarres pour réduire le chômage, comme « il faut augmenter les salaires », puisque toute augmentation des salaires ferait diminuer l'offre de travail) ! Toujours est-il que, nonobstant l'incertitude de leur sens de variation, les fonctions d'offre des biens non produits sont imaginables, mais difficilement utilisables dans le discours analytique sur le marché.

Restent les fonctions de demande. Faisons l'hypothèse que ces fonctions existent, c'est-à-dire que nous admettons que pour tout système de prix, les acteurs de la vie économique sont capables d'exprimer une demande pour tous les biens (y compris bien entendu une demande nulle le cas échéant). Toute la question est de savoir si ces demandes se comportent comme l'exige la fameuse théorie du marché, à savoir si elles sont des fonctions décroissantes du prix du bien concerné. Ce qui est en jeu ici est la « stabilité de

l'équilibre », autrement dit la capacité du marché à engendrer des forces ou des mouvements permettant à l'économie de rejoindre une position dans laquelle toutes les demandes sont égales à toutes les offres. Or, il se trouve qu'il n'en est rien : le « tâtonnement » (selon la célèbre expression de Walras) peut continuer indéfiniment sans converger vers la position d'équilibre. Exprimée plus simplement, l'idée selon laquelle le marché peut guider à lui seul les choix individuels des acteurs de façon à les rendre compatibles (c'est la soi-disant « main invisible ») n'a aucun fondement théorique dans un monde de libre concurrence. Ce résultat, établi entre 1972 et 1974 par la publication de trois articles de Sonnenschein, Debreu et Mantel, est intuitivement simple à comprendre (malgré la complexité de sa démonstration mathématique). En effet, lorsque le prix d'un bien augmente, deux effets agissent en sens contraire au niveau de la demande : un effet dit « de substitution », qui diminue la demande de la façon la plus classique, et un effet dit « de revenu » qui agit strictement en sens contraire. Ce n'est que si l'effet de substitution prévaut toujours et pour tous les biens sur l'effet de revenu que les fonctions de demande se comportent comme l'exige la théorie du marché. Or il n'en est rien. Prenons pour l'illustrer deux exemples. Le premier est celui des biens de « première nécessité » comme le pain. Si le prix du pain augmente, comme sa consommation n'est pas parfaitement flexible à la baisse, et qu'il n'y a pas ou peu de substitut, l'achat d'autres biens sera sacrifié, ce qui accroîtra le budget du consommateur disponible pour acheter du pain, et conduira ainsi à une augmentation de la demande de pain. Le second exemple est celui du « marché du travail ». Il n'est stable que si, pour une baisse du salaire, l'offre de travail diminue et la demande augmente ; il est relativement clair dans ce cas que le revenu salarial global diminuera, ce qui conduira à une baisse de la demande de biens produits adressés par les salariés aux entreprises, donc à une baisse des prix des biens produits, et donc à une diminution de l'offre de biens produits et par conséquent in fine à une diminution de la demande de travail de la part des entrepreneurs.

La messe est dite : des prix dont le sens de variation est difficile à saisir et à manier, des offres qui n'existent pas, et des demandes qui peuvent se comporter à l'inverse de ce qui est nécessaire, que reste-t-il de ce fameux marché tant vanté ? Rien. Et encore, nous n'avons pas encore pris en compte la monnaie, la dynamique, l'accumulation, etc. Nous sommes restés dans un monde ultra simplifié, et rien ne peut fonctionner comme le prétend

la théorie. Et tout cela n'empêche personne, et encore moins les économistes, de faire référence au « marché », et à ses « lois », qui disent, dictent, édictent, et décident. Qui pourra un jour nous expliquer ce mystère ?

Ce qui vient d'être dit concerne surtout la théorie dominante, c'est-à-dire la théorie néoclassique ; mais je pourrais développer des choses similaires à propos de la théorie marxienne. Quelle est la valeur logique de la théorie de la valeur-travail, qui fonde les valeurs d'échange des marchandises sur la quantité de travail nécessaire à leur production, si l'on est incapable de préciser quelle est l'unité de mesure de la quantité de travail ? Quelle est la pertinence de la « loi de baisse tendancielle du taux de profit » quand moult démonstrations ont été apportées au niveau logique qui montrent le contraire ? Quelle est la valeur d'une théorie qui propose deux explications des rapports d'échange logiquement disjointes ? En fait, il n'y a que Keynes, celui de *La théorie générale*, qui échappe à ces critiques, mais il faut bien reconnaître que, pour être parfaitement cohérent au niveau de la logique, il dit bien peu de choses.

II

J'en viens maintenant à « la soumission aux faits ». Le « couplage théorie-réalité » effectué par les économistes se fonde sur deux postulats qui ne sont que très rarement discutés :

- la « réalité économique », faite de faits (les prix, la production, les salaires, les taux de change, etc.), est là ; il suffit de la regarder pour la voir, au besoin avec quelques lunettes plus ou moins sophistiquées qui permettent de la mesurer et de la mettre en statistiques ;
- ce que dit cette « réalité » peut être comparé à ce que dit la théorie, pour la confirmer ou la réfuter ou encore la nuancer ; c'est ce qui permet d'effectuer des « tests économétriques », mais aussi de critiquer « l'irréalisme » des hypothèses de telle ou telle théorie.

Je voudrais faire quatre remarques sur ce sujet.

1. Il n'est jamais simple de « voir » la réalité économique. On sait à peu près quel est le prix du super 95 aujourd'hui dans le magasin Auchan d'Aubagne ; mais que sait-on du prix du super 95 en France aujourd'hui, et plus généralement des prix en France aujourd'hui ? Rien. Je pourrais comme ça donner des kyrielles d'exemples pour montrer que nous ne savons que fort peu de choses sur la réalité économique, non seulement par manque de moyens pour la voir, mais surtout parce que l'opacité voire le secret en sont des attributs essentiels. Dès lors, imaginer qu'on puisse tirer de cette méconnaissance des éléments à comparer avec les éléments de connaissance fournis par les théories économiques confine à l'absurde.

2. Par principe, des « faits » ne peuvent pas être comparés à des énoncés théoriques. On ne peut comparer que ce qui est comparable, c'est-à-dire « commensurable », c'est-à-dire encore « ayant une substance commune » ou « étant de même nature ». Or, un énoncé théorique propose un élément de savoir ou de connaissance plus ou moins conceptualisé et plus ou moins abstrait qui, peu ou prou, ressemble à une « loi », par exemple en économie : « si la composition organique du capital augmente, alors le taux de profit diminue » ou « si la demande d'un bien augmente, son prix augmente ». Prétendre comparer des « faits » à ces énoncés théoriques revient implicitement à faire l'hypothèse qu'il y aurait des savoirs dans ces faits, dont la nature les rendrait immédiatement comparables aux savoirs proposés par ces énoncés. Toute la tradition épistémologique française au moins depuis Gaston Bachelard montre au contraire que, avant de pouvoir être « comparés » aux énoncés théoriques par la voie du protocole expérimental, les « faits » sont nécessairement « traduits » en « langage » théorique, et que ce n'est qu'à cette condition que le « dialogue expérimental » (Ilya Prigogine et Isabelle Stengers) peut avoir lieu et prendre sens.

3. Est-ce que la comparaison est un couplage ? Quel est le dispositif qui « accouple » ? Ces questions ne sont bien entendu jamais posées par les économistes. Le « couplage scientifique » est une « ré-adhérence », une « re-connexion » (Yves Schwartz), un « arraisonnement » (Bachelard), un « dialogue », un « accouplement » comme j'ai pu le

dire. Malgré le flou de ces concepts, on sent bien intuitivement qu'ils sont autrement plus forts, et plus exigeants, que les notions de « comparaison » ou de « soumission ». Non seulement ils exigent cette « traduction » dont je viens de parler, mais en outre ils exigent d'être pensés dans un dispositif conceptuel précis : tout processus expérimental est en lui-même une activité théorique et abstraite particulière ; c'est la théorie qui dit comment elle doit être « expérimentée », qui donne les conditions de son éventuelle réfutation ou de son éventuelle validation, qui ordonne la réalité en spécifiant ce qu'il faut abstraire d'elle pour en extraire uniquement ce qui est « arraisnable ». C'est toute la différence entre le scientifique des scientifiques et l'empirisme des économistes.

4. Enfin, est-on sûr qu'il existe une réalité qui soit proprement voire spécifiquement économique et dont l'économie politique aurait à rendre compte ou à construire la compréhensibilité ? Je me contenterai de poser la question, en rappelant toutefois les réponses négatives qu'y apportent Godelier⁶, Latouche⁷, ou encore Foucault⁸, et les difficultés qu'il y a à la penser comme réalité préalable, indépendante et séparable des théories économiques qui sont censées en fournir l'explication.

Quand bien même passerions-nous outre toutes ces questions, je voudrais montrer en deux exemples toutes les ambiguïtés qui portent sur des éléments de « la réalité économique » aussi apparemment évidents que le taux de croissance d'une économie et le chômage.

Le premier est emprunté à Jacquard. Dans son ouvrage *Moi et les autres*⁹ il donne l'exemple suivant. En 1981, il a acheté chez son libraire 20 livres de poche à 10 francs l'unité et 20 livres d'art à 100 francs l'unité, ce qui fait une dépense totale de 2200 francs. En 1982, les prix ont changé, le livre de poche est passé à 15 francs et le livre d'art à 90 francs ; il a acheté 60 livres de poche et 15 livres d'art, soit une dépense totale de 2250 francs. Un des problèmes que peuvent se poser les économistes, dit-il, est de déterminer,

⁶ M. Godelier, *L'idéal et le matériel. Pensées, économies, sociétés*, Fayard, Paris, 1984

⁷ S. Latouche, *Le procès de la science sociale*, Anthropos, Paris, 1984

⁸ M. Foucault, *Les mots et les choses*, Gallimard, Paris, 1969

⁹ A. Jacquard, *Moi et les autres*, Le Seuil, Paris, 1983

dans l'augmentation de la dépense (50 francs), quelle est la part qui revient aux variations des quantités de livres achetés, et quelle est la part qui revient aux variations des prix unitaires. La réponse qu'ils donnent semble facile :

- si les prix étaient restés constants à leur niveau de 1981, en 1982 la dépense aurait été de 2100 francs ; le changement dans les quantités de livres achetés a donc entraîné une diminution de la dépense de 100 francs ;
- si les quantités achetées avaient été en 1982 les mêmes qu'en 1981, la dépense aurait été de 2100 francs ; le changement des prix a donc entraîné une diminution de la dépense de 100 francs.

Ainsi, agissant séparément, chacune des variations (des prix et des quantités) aurait entraîné une diminution de la dépense, et pourtant, ensemble, elles ont entraîné une augmentation. Jacquard en conclut que la question posée est absurde (quelle est la part due aux variations des quantités et la part due aux variations des prix ?), et que la réponse, quelle que soit la technique de calcul utilisée, ne peut qu'être absurde.

On pourrait également se demander quelle aurait été la dépense en 1981 si cette année là les prix avaient été ceux de 1982. Réponse : 2100 francs. Autrement dit, à prix courants, la dépense passe de 2200 à 2250 francs (taux de croissance : 2,27%) ; à prix constants base 1981, la dépense passe de 2200 à 2100 francs (taux de croissance : - 4,54%) ; à prix constants base 1982, la dépense ne change pas (taux de croissance : 0%). Quel est le taux de croissance « réel », celui qu'il faudrait prendre pour le comparer à des éléments théoriques ? On ne sait pas très bien, et c'est pourtant ainsi qu'en substance sont calculés les taux de croissance des économies contemporaines qui servent entre autres de base aux modèles économétriques.

Le second exemple est emprunté à la presse. Le 9 novembre 2005, dans sa rubrique « Economie », *Le Monde* publie une interview de Tito Boeri, professeur d'économie à l'université Bocconi de Milan, au sujet de la question de la mesure du chômage. Il dit des choses fort intéressantes : « *Pour être chômeur au sens du BIT (Bureau international du*

travail), il faut remplir cinq critères : ne pas travailler ; avoir cherché un emploi pendant quatre semaines avant le recensement ; le faire de manière active ; vouloir travailler ; être immédiatement disponible (dans un délai d'un mois). La modification, y compris à la marge, de l'un ou l'autre de ces éléments peut entraîner des variations importantes. Trois économistes de la Banque d'Italie ont étudié quelles seraient les répercussions si, pour le critère numéro 2, la norme demandait une recherche d'emploi pendant les cinq semaines (au lieu de quatre) précédant le recensement. En France, le nombre de chômeurs augmenterait de presque 20% ! ». Il est évident que des critères sont nécessaires pour définir statistiquement ce qu'est un chômeur, et on peut penser que si les critères restent stables, les statistiques donneront une tendance significative de l'évolution du chômage. La question qui se pose est que le choix de ces critères est parfaitement arbitraire, dans le sens où ce ne sont pas des considérations d'ordre théorique qui les justifient : pourquoi quatre semaines et pas cinq ou trois ou huit ? Et on peut craindre (mais je ne connais pas de démonstration probante à ce sujet) que des changements de critères modifient non seulement les grandeurs mais également le sens de leur évolution. En tout état de cause, nous devons nous poser la question de ce qu'est le chômage « réel », c'est-à-dire celui qui pourrait être comparé à ce que dit la théorie économique.

Au total, pour revenir à l'interrogation de départ « la science économique est-elle une science ? », les quelques éléments que j'ai évoqués me conduisent à répondre en deux temps.

S'il s'agit de penser que l'économie politique pourrait énoncer des « vérités scientifiques », au sens où les sciences dures énoncent des « vérités scientifiques », ma réponse est clairement négative. Ni la cohérence logique des théories, ni le couplage aux faits ne supportent la comparaison. Autrement dit, si nous n'avons comme seule image de la science (comme mode de production de connaissances sur le monde) que celle que nous livrent les sciences dures, c'est-à-dire grosso modo les sciences de la nature, la science économique n'est pas une science.

Par contre, si nous pensons qu'il n'y a pas qu'un seul mode de production de connaissances sur le monde, que celui mis en œuvre par les sciences de la nature n'est que l'un d'entre eux (Schwartz l'appelle le mode « épistémique »), si nous admettons que l'économie politique, malgré ses incohérences logiques, malgré ses difficultés à définir son objet, nous fournit des interprétations du monde social, nous met en mesure d'agir sur lui, de le maîtriser voire de le transformer, alors je ferais une réponse plus nuancée. Il est possible en effet de définir un mode de production de connaissances spécifique aux activités humaines (que Schwartz appelle le mode « ergologique ») et qui me paraît mieux adapté au monde économique. Fondé sur le dialogue des savoirs, sur la prise en compte notamment des savoirs que les protagonistes des activités économiques investissent dans leurs pratiques, ce mode de production ergologique produit des connaissances qui peuvent être qualifiées de scientifiques, dans la mesure où elles sont le résultat à la fois d'une construction conceptuelle et d'une validation (ou d'une réfutation) par l'ensemble de ce qui autrefois avait été désigné par le terme de « communauté scientifique élargie ». Autrement dit encore, si l'économie politique, et les économistes, veulent copier les sciences dures, ils ne feront que de la mauvaise copie. Si au contraire ils acceptent de considérer qu'il y a une autre façon de faire, s'ils acceptent de quitter leur position d'experts en extériorité par rapport aux activités économiques et sociales, s'ils acceptent de confronter leurs propres savoirs à ceux de ce qu'il est convenu d'appeler les « agents économiques » (chefs d'entreprises, salariés, consommateurs, chômeurs, organisations syndicales, etc.), alors il est envisageable que la question de départ ne soit même plus posée.