

## Bonnes feuilles

# Est-il rationnel pour un individu de suivre des règles ? La rationalité située \*

**Bernard  
Billaudot**

Directeur de l'IREPD,  
Grenoble, France  
(bernard.billaudot@upmf-  
grenoble.fr)

*Confrontés à cette question de la "rationalité" des comportements réglés, certains régulationnistes reprennent à leur compte l'analyse des conventionnalistes, pour qui les comportements des individus relèvent d'une rationalité interactive, procédurale et située. Même si cette intégration est replacée dans une perspective historique, elle est discutée. Cela ne revient-il pas à faire rentrer par la fenêtre l'action intentionnelle chassée par la porte dans le structuralisme générique dont relève le modèle place-rôle-style ?*

\* Extrait de *Régulation et croissance*, ouvrage à paraître en septembre 2000 aux éditions l'Harmattan, Paris. Le schéma et les références bibliographiques ne sont pas reproduits.

### **De la rationalité utilitariste et substantive de l'*homo œconomicus* à la rationalité interactive, procédurale et située de l'*homo conventionnalicus***

Au tournant des années quatre-vingts, on ne risque plus de se faire rejeter de la communauté des économistes si l'on retient que les individus suivent des règles, en laissant entendre que cela pourrait ne pas être irrationnel. Dans leur majorité, les économistes ont franchi le Rubicon considéré jusqu'alors comme la séparation normale entre l'économie et la sociologie : ils n'en restent plus à l'opposition entre l'*homo œconomicus* agissant de façon rationnelle et l'*homo sociologicus* mu par des normes sociales. Ils ont entrepris d'élargir le champ d'action du premier au-delà du "camp de base" néoclassique, constitué par la théorie de l'équilibre général (on la qualifie dans la suite de théorie standard), en abandonnant l'hypothèse d'individus seuls face au marché (Cahuc, 1993). Ils prennent en compte les transactions entre les différents acteurs économiques, en analysant la manière dont ceux-ci peuvent coordonner leurs décisions dans différentes configurations d'interaction. On passe ainsi de l'analyse de la marchandise en équilibre général à celle du contrat entre deux agents. Cet élargissement consiste donc à réduire partiellement l'*homo sociologicus* à l'*homo œconomicus* : un déplacement de la frontière est opéré par intégration de règles que l'homme suit parce qu'il est rationnel. Pour le dire autrement, cela revient à intégrer une partie de l'institutionnel dans l'analyse économique, telle qu'elle est normalement définie.

## Est-il rationnel pour un individu de suivre des règles ?

Considérée comme naturelle, la seule motivation de l'*homo æconomicus* est d'employer les moyens dont il dispose pour obtenir des biens utiles, des biens dont la consommation lui apporte une satisfaction. Son but est de maximiser cette satisfaction. Il est égoïste : il ne coopère que si tel est son intérêt ainsi compris. C'est en ce sens qu'il est dit rationnel. Cette rationalité utilitariste est substantive parce qu'elle est définie au seul regard de ce but, ce qui implique en principe qu'il puisse être atteint. Dans la théorie standard, cette rationalité opère parfaitement.

### Quatre solutions d'élargissement

Le propre de l'interaction entre des individus, qui ne coopèrent pas *a priori*, est d'être porteuse d'incertitude. Cela tient au caractère stratégique de cette interaction. Comme l'environnement qui préside au choix d'un agent est déterminé par les choix des autres, chaque individu ne sait pas ce que l'autre va faire tant qu'il n'a pas pris lui-même une décision.

La première voie d'élargissement retenue est de réduire cette incertitude à du risque : chacun se trouve face à un certain nombre d'éventualités considérées comme autant d'états de la nature sans lien avec son propre choix et il peut leur attribuer des probabilités d'avènement objectives ou subjectives (ce sont alors ses croyances). Tant que l'on conserve l'hypothèse d'une information parfaite, la rationalité substantive opère encore complètement.

Il n'en va plus de même si l'information est imparfaite. Comme la liste des états de la nature n'est plus connue, l'*homo æconomicus* ne peut traduire son intention en acte : il ne peut plus dire que la décision qu'il prend est la meilleure. Analysant les décisions dans les organisations, Herbert Simon (1955) fut un précurseur en la matière : il met en évidence que toute prise de décision est ce que les psychologues appellent un processus cognitif. Elle est le fait de personnes humaines aux capacités cognitives limitées, opérant dans un environnement complexe. On ne peut plus alors parler que de rationalité procédurale : le choix, qui est au débouché de ce processus, dépend de la procédure choisie pour y arriver ; ce n'est pas le meilleur ; on peut seulement dire qu'il est satisfaisant. Les disciples néo-institutionnalistes de Simon ne le suivent pas dans ce franchissement de la frontière normale de l'économie. En assimilant l'imperfection de l'information à l'existence de coûts de transaction, ils retiennent que l'individu intègre ces coûts dans son calcul. Il ne peut toutefois le mener à son terme : il opère en rationalité limitée, en passant des contrats cognitivement incomplets (Williamson, 1985). Bien que limitée, cette rationalité demeure substantive, parce que le mode de coordination retenu est dit préférable à d'autres, au regard de l'économie relative de coûts de transaction qu'il permet. C'est en ce sens que le choix effectué est dit satisfaisant.

La troisième solution prend en compte le caractère stratégique de l'interaction ; mais elle en limite la portée en retenant un modèle particulier :

un principal propose et un agent dispose. Cette solution s'avère adéquate au traitement des asymétries d'informations. Ne disposant pas d'une information connue de l'agent, le principal a la possibilité d'inciter ce dernier à révéler l'information cachée (sélection adverse) ou à se comporter sans tricherie (risque moral), en offrant à l'agent le choix entre diverses modalités de contrat. On est alors en présence d'une rationalité substantive *conditionnelle*.

Si l'on ne réduit pas d'une façon ou d'une autre l'incertitude stratégique, l'*homo æconomicus* ne peut agir que dans un contexte d'information complète, commune et sans coût d'accès. Il est rare toutefois que les individus trouvent à se coordonner d'une seule façon. Et même s'il n'y en a qu'une, ce n'est pas nécessairement la meilleure du point de vue d'un observateur extérieur (dilemme du prisonnier). Ainsi la rationalité substantive s'avère insuffisante. Pour qu'une modalité particulière de coordination soit élue et que ce soit la meilleure, il faut faire appel à une concertation préalable, à un point focal ou à une convention.

A la différence des précédentes, cette voie d'élargissement est porteuse d'un dépassement de l'opposition entre l'*homo æconomicus* et l'*homo sociologicus*. Mais peut-on faire "tomber du ciel" ces conventions que le premier emprunte au second pour s'en sortir, en supposant qu'elles sont de savoir commun ?

### La théorie non standard des conventionnalistes

Pour les conventionnalistes, on débouche ainsi sur une impasse. En effet, les conventions en question sont des objets collectifs, qui s'avèrent strictement incompréhensibles dans une approche individualiste.

Pour y parvenir, il faut se placer dans le seul cadre d'analyse qui soit réaliste, celui où chacun se trouve dans une incertitude radicale, et construire ainsi une théorie non standard (TnS). L'incertitude est radicale lorsque l'interaction stratégique se double d'une information radicalement incomplète : non seulement chacun ne sait rien *a priori* des comportements possibles des autres ; mais, quand bien même saurait-il ce que tous les autres font en interaction avec sa propre action, il n'a pas la capacité de connaître le résultat de cette interaction. Tout autre cadre d'analyse revient, d'une façon ou d'une autre, à présupposer une socialisation déjà acquise.

Dans un tel cadre, il n'y a plus de place pour l'*homo æconomicus* ce qui était déjà le point d'aboutissement, on l'a vu, de la démarche de Herbert Simon. Il ne peut être question que de rationalité procédurale. Plutôt que de choix ou de décision, mieux vaut alors parler de comportement (béhaviorisme).

En incertitude radicale, c'est d'une rationalité procédurale forte dont il s'agit. D'entrée de jeu l'individu doit s'en remettre à des conventions pour trouver une solution au problème qu'il se pose : que faire pour agir dans mon propre intérêt ? Chacune d'elle "n'est pas autre chose qu'une régularité

## Est-il rationnel pour un individu de suivre des règles ?

de comportement commune à un ensemble d'agents confrontés au même problème d'anticipation" (Orléan, 1994). Elles lui donnent réponse à la question de savoir comment faire, en lui évitant de se poser la question de savoir pourquoi faire comme cela. Ainsi "ces conventions permettent aux personnes impliquées dans une activité donnée de trouver une solution praticable à l'incertitude. Elles permettent d'engendrer, dans le cours de la situation, des attentes réciproques sur les compétences et les comportements des autres" (Salais, 1994). Ces conventions changent d'un monde de production à l'autre comme d'une cité à l'autre (Boltanski, Thevenot, 1987). L'individu est ainsi doté d'une rationalité située. Ce n'est pas parce qu'il est rationnel (au sens de l'*homo œconomicus*) qu'il adopte les conventions du monde dans lequel il se trouve ; mais c'est en suivant ces conventions communes qu'il se montre rationnel, l'action irrationnelle étant celle qui consisterait à ne pas le faire. Cela implique, comme le retient Adam Smith, qu'il a de la sympathie pour les autres : il a le sentiment de partager une commune humanité, il est apte à se mettre à la place de l'autre et il intègre dans sa propre pratique des préoccupations de coordination avec autrui (Dupuy, 1992).

Cet *homo conventionnalicus* se présente comme un dépassement des deux précédents. Même si toutes les ambiguïtés ne sont pas levées à ce propos, ce n'est pas un *homo œconomicus* plus des conventions. Conserve-t-il pour autant certains attributs de ce dernier ? Ce sont les deux prédispositions suivantes : se projeter dans l'avenir et prendre en compte son propre intérêt (voir tableau). En effet, l'*homo conventionnalicus* n'est plus utilitariste ; s'il est toujours doté d'une intentionnalité conforme à son propre intérêt, celle-ci n'est pas prédéterminée ; celle qui consiste à améliorer sa satisfaction en échangeant ou à tirer profit de la mise en œuvre d'une activité de production est propre au monde marchand, qui coexiste avec d'autres en économie.

### La rationalité

Fond commun	Un attribut de l'individu : il se comporte de façon rationnelle lorsque il se projette dans l'avenir et prend en compte son propre intérêt.		
Différences	Homo œconomicus	Homo conventionnalicus	Homo régulationnicus
Origine de cette prédisposition	naturelle	?	institutionnelle
Nature de l'intérêt propre	utilitariste	non-utilitariste	
Caractère de l'intérêt propre	égoïste	l'intérêt propre n'est pas séparé de l'intérêt de l'autre	
Expression de la rationalité	substantive	procédurale (forte)	

Mais comment naissent et meurent les conventions ? Comment expliquer que la représentation par chacun de son propre intérêt puisse être à multiples

facettes et changer dans l'histoire ? Doit-on considérer les deux prédispositions caractérisant l'action rationnelle comme naturelles à l'homme ou ne lui sont-elles devenues habituelles qu'à une certaine étape de l'histoire humaine, en sorte qu'il s'agirait seulement d'une seconde nature n'ayant rien d'éternelle ? Lorsqu'elle en reste à une approche en termes d'équilibre, l'économie des conventions élude ces questions. Sa rationalité interactive est définie indépendamment de toute réponse à celles-ci. Cela en montre les limites. A contrario, cela autorise son intégration dans l'Approche de la Régulation, sous l'égide de réponses cohérentes avec la vision d'une évolution historique irréversible des sociétés retenue dans cette approche.

### **L'intégration de la rationalité située de l'économie des conventions dans l'Approche de la Régulation : une intégration en débat**

On doit cette intégration à des recherches réalisées en commun par Robert Boyer et André Orléan, en réponse à la première question ci-dessus (1991, 1994). Les conventions ne sont pas données une fois pour toutes : elles sont le produit "d'un certain capital cognitif commun (aux agents qui interagissent), sous la forme d'une communauté d'expériences, qu'elles soient culturelles ou historiques" (1991, p. 236).

Cette intégration est discutée au sein de l'Ecole de la régulation. Ne conduit-elle pas à un "grand bond en arrière" en réduisant le rapport salarial à un simple rapport horizontal entre semblables, à "une interaction contractuelle entre de gentils organisateurs de bonne volonté et une bande de supposés tire-au-flanc aux quels il s'agit d'extorquer un savoir-faire qu'ils cachent jalousement" (Lipietz, 1995) ? Ne fait-elle pas rentrer la théorie de la régulation dans le rang de "la" science économique, en lui ôtant son statut de critique externe de cette théorie (Combemale, 1997) ? En raison même de la dose d'intentionnalité qu'elle véhicule, la rationalité située peut-elle faire bon ménage avec les dispositions socialement constituées de l'*habitus* (Servais, 1997) ?

Ces critiques portent s'il s'agit d'une incorporation "clefs en main" du concept interactionniste de l'économie des conventions, puisque le social y est vu comme postérieur aux individus, en relevant d'un processus d'extériorisation, d'auto-transcendance (Dupuy, 1992). Ce n'est pas le cas si l'on est en présence d'une appropriation conforme à ce qu'on a déjà retenu ici concernant l'individu et la façon dont les règles opèrent. On débouche alors sur un concept d'*habitus* rationnel quelque peu différent de celui que propose lui-même Pierre Bourdieu (1997).

Pour ce dernier comme souvent en sociologie, le comportement dit rationnel est celui qui est précédé d'une réflexion. C'est une action consciente, dont la personne est à même de donner la raison. Cette façon de voir s'accorde mal à la rationalité située, dans la mesure où se trouvent éliminées du champ

## **Est-il rationnel pour un individu de suivre des règles ?**

du rationnel les conventions (routines) relevant de la seule conscience pratique, tout en n'identifiant pas précisément la raison donnée à l'intérêt propre. Même lorsqu'il est précisé qu'elle est "bonne" (Boudon, 1993).

### **La conception de Norbert Elias**

Pour Norbert Elias (1985) au contraire, celui qui se comporte de façon rationnelle est celui qui contrôle son propre comportement en le soumettant à la poursuite de projets à long terme, au lieu qu'il soit le fruit de réactions affectives immédiates. Cela ne s'observe que dans "une formation sociale à l'intérieur de laquelle on assiste à une transformation relativement fréquente de contraintes extérieures en contraintes internes".

On le constate déjà dans la société de cour sous l'ancien régime. Puis dans la société bourgeoise. Les conventions par lesquelles se manifeste le contrôle en question – les bonnes manières de la société de cour par exemple – sont propres à la formation sociale considérée ; elles découlent de ses structures ; elles deviennent pour ses membres une sorte de seconde nature. Ainsi la rationalité du bourgeois-professionnel se distingue de la rationalité de l'homme de cour. L'un comme l'autre règle son comportement en fonction des chances de puissance qu'il espère s'assurer dans la compétition. Mais pour le bourgeois-professionnel "le calcul des gains et pertes de chances monétaires joue un rôle primordial", tandis que pour l'homme de cour ces chances s'apprécient en termes "de statut et de prestige" ce qui lui impose de consommer pour garder son rang au risque de se ruiner. Autrement dit, chacun interprète à sa manière son propre intérêt conformément à son statut social. L'un et l'autre sont rationnels, mais ce qui est rationnel pour l'un ne l'est pas pour l'autre. Et seul le type de contrôle bourgeois professionnel est d'ordre économique.

Cette façon de concevoir la rationalité met en jeu trois idées forces :

- ce type de comportement n'apparaît qu'à une certaine étape du processus d'individualisation à l'échelle de l'histoire ;
- dans chaque cas, il y a interdépendance des valeurs : "aucun être humain normalement constitué n'accepte que l'idée qu'il se fait de sa propre valeur et des valeurs vers les quelles il tend, ne se trouve pas confirmée par le comportement des autres" ;
- cette interdépendance se joue entre ceux qui partagent le même projet à long terme et font à ce titre partie du même monde (ce monde est la façon dont on comprend, du point de vue des stratégies déployées par les individus, la constitution d'un groupe social).

### **Une intégration de la rationalité située sous l'égide de cette conception**

Cette rationalité est comparable à celle de l'économie des conventions. Se référant à des projets à long terme, elle implique à la fois projection dans l'avenir et intérêt propre. Celui que tout un chacun trouve à se livrer à une

activité est que celle-ci participe de la réalisation de l'un ou l'autre de ses projets. Cet intérêt ne se confond pas avec la finalité de cette activité : ce n'en est pas le côté subjectif (exemple : l'intérêt que trouve un salarié à s'activer sous les ordres de son employeur – l'intérêt économique de gagner de l'argent, mais aussi celui de s'occuper, de réussir une carrière professionnelle, etc. – n'est pas son propre point de vue sur la finalité de cette activité, qui est objective et qui consiste à produire quelque chose). Cette rationalité est tout aussi interactive, procédurale et située. Elle s'exprime par des conventions intériorisées qui changent d'un monde à l'autre. Elle en précise le contenu en donnant réponse à certaines des questions laissées en suspens et fournit ainsi la clef de son intégration dans l'Approche de la Régulation (Boyer, 1995 ; Billaudot, 1996).

L'appropriation réalisée est de dire que, dans la société moderne, les *habitus* sont (deviennent) rationnels. A s'en tenir aux pratiques économiques des individus, sans lesquelles aucun projet n'est réalisable, cela signifie plusieurs choses :

- cette rationalité est tout aussi individuelle que la rationalité substantive de l'*homo æconomicus*, mais elle n'est ni individualiste, ni naturelle ;

- elle n'est pas moniste ; certes tous les individus sont en compétition pour gagner de l'argent (en ramener à la maison), mais tous n'ont pas pour autant l'intentionnalité bourgeoise-professionnelle qui consiste à chercher à s'enrichir en faisant fortune dans les affaires ; la rationalité des comportements économiques ne se réduit pas à cette intentionnalité singulière ; elle laisse place à une pluralité de projets et d'intérêts, les choix des uns et des autres étant contraints par les ressources dont ils ont pu hériter ou qu'ils ont pu acquérir ; cette pluralité est structurellement déterminée par le fait que cette compétition n'est pas réglée par un seul rapport social, en sorte que les moyens utilisés pour gagner sa vie diffèrent ;

- les formes des rapports sociaux d'ordre économique répondent à une nécessité, celle de lever l'incertitude radicale dans laquelle se trouve chacun lorsqu'il se positionne dans l'un quelconque d'entre eux ; le système des règles concrètes, qui caractérise chacune de ces formes, a la double propriété de dire ce qu'il convient de faire à la place sociale qu'on occupe pour agir dans son propre intérêt et de produire à chaque fois une représentation de cet intérêt.

Il reste à comprendre pourquoi elles changent.