Document généré le 13 août 2025 07:03

Sociologie et sociétés

Les problèmes attribués à la théorie du choix rationnel

Michael R. Smith

Volume 34, numéro 1, printemps 2002

La théorie du choix rationnel *contre* les sciences sociales ? Bilan des débats contemporains

URI : https://id.erudit.org/iderudit/009748ar
DOI : https://doi.org/10.7202/009748ar

Aller au sommaire du numéro

Éditeur(s)

Les Presses de l'Université de Montréal

ISSN

0038-030X (imprimé)
1492-1375 (numérique)

Découvrir la revue

Citer ce document

Smith, M. R. (2002). Les problèmes attribués à la théorie du choix rationnel. *Sociologie et sociétés*, *34*(1), 87–99. https://doi.org/10.7202/009748ar

Tous droits réservés © Les Presses de l'Université de Montréal, 2002

Ce document est protégé par la loi sur le droit d'auteur. L'utilisation des services d'Érudit (y compris la reproduction) est assujettie à sa politique d'utilisation que vous pouvez consulter en ligne.

https://apropos.erudit.org/fr/usagers/politique-dutilisation/

Cet article est diffusé et préservé par Érudit.

Érudit est un consortium interuniversitaire sans but lucratif composé de l'Université de Montréal, l'Université Laval et l'Université du Québec à Montréal. Il a pour mission la promotion et la valorisation de la recherche.

https://www.erudit.org/fr/

Les problèmes attribués à la théorie du choix rationnel

MICHAEL R. SMITH

Département de sociologie
Université McGill
855, rue Sherbrooke Ouest
Montréal (Québec), Canada H3A 2T7
Courriel : msmith13@po-box.mcgill.ca

Traduction : Suzanne Mineau

Mes commentaires portent presque exclusivement sur les articles de Boudon, de Campbell et de Rule[1]. Ces auteurs attribuent à la théorie du choix rationnel (TCR) les faiblesses suivantes : 1) les actes de consommation (lubricité, comportement de foule et conduite irrationnelle en général) tombent tous en dehors de son champ de compétence (Rule) ; 2) les idées sont importantes dans la production de résultats, mais elles se situent nécessairement à l'extérieur de la TCR (Campbell) ; 3) l'action est guidée par des préférences qui, à leur tour, dépendent en partie de normes ; cependant la TCR n'explique pas les préférences et les normes (Boudon, Campbell, Rule) ; 4) la TCR présume que les individus agissent et réfléchissent en fonction de leurs propres intérêts, mais ce n'est pas toujours le cas (Boudon).

Il se peut que ces observations soient justes. Néanmoins, je crois qu'elles ne le sont probablement pas. Premièrement, elles semblent toutes présumer qu'il est utile de classer les actions et les pensées en deux catégories distinctes : celles que la TCR peut expliquer et celles qu'elle ne peut expliquer. Cette catégorisation n'est peut-être pas très utile. Deuxièmement, les auteurs semblent associer la TCR à une activité égoïste assez restreinte

1. L'article de Laitin se résume surtout à un long exemple démontrant l'utilité de la théorie du choix rationnel. J'expliquerai à la fin de cet article mes réticences au sujet de cette approche.

qui s'exprime le mieux, mais pas exclusivement, dans un comportement économique. Des comportements qui ont d'autres motivations, dont l'altruisme, tombent donc en dehors de son champ. J'ai des doutes à ce sujet également. En analysant ces questions, j'insiste, à la suite de Bourdon, sur l'importance des *conséquences* dans la TCR. Dans le cadre de la théorie, les actions et les pensées sont évaluées, puis choisies de façon à prendre en compte les coûts et bénéfices.

CRITIQUES ANALYSÉES

Les actes de consommation

Commençons par la lubricité. Elle pose un problème à la TCR parce qu'elle est « contre-productive(s) par rapport aux fins à long terme » (Rule, p. 56). La première question soulevée par cette observation est celle-ci : pourquoi faudrait-il associer la TCR à une durée chronologique particulière ? D'une part, les durées chronologiques font souvent l'objet de critiques : les parents regrettent que leurs enfants adolescents aient des visées à très court terme ; les observateurs européens (par exemple, Albert, 1993) critiquent la gestion à courte vue des Américains (en dépit de leur succès relatif dans des industries comme les technologies d'information et la biotechnologie où le long terme a sans doute été nécessaire). D'autre part, on peut difficilement fixer une durée chronologique appropriée et rationnelle par un simple souhait[2]. Les durées chronologiques constituent une question intéressante en elles-mêmes. Qu'elles se révèlent courtes ou longues n'est pas en soi un signe de rationalité ou d'irrationalité.

Avant de reprendre cette question, considérons la lubricité en général. Est-elle irrationnelle ? Un objectif lui est rattaché. Il peut être atteint par un certain nombre de moyens ; par exemple, les services d'une prostituée, la fréquentation d'un bar de rencontres, le mariage avec la petite amie du cours secondaire ou encore un mariage organisé à distance. Le choix de l'une de ces options supposera probablement des calculs importants, notamment le coût, le délai entre la décision d'agir et l'assouvissement de la lubricité, les conséquences sur la réputation, etc. Il est probable que les individus, du moins à un certain âge, consacrent un fort pourcentage de leur temps à calculer les gratifications probables liées à la lubricité en fonction de différentes stratégies. Où est l'irrationalité dans cela ?

Par contre, vous vous demandez peut-être ce qu'il advient des relations sexuelles sans lendemain, celles qui risquent d'exposer le participant à une maladie vénérienne. N'est-ce pas là une preuve d'irrationalité ? Pas nécessairement. Dans toute relation

2. Rule vient près de faire cela lorsqu'il affirme : « on peut expliquer en principe n'importe quelle forme d'action sociale en disant qu'elle est menée pour la satisfaction de consommation qu'elle donne. De plus, presque toutes les actions de consommation, si impulsives qu'elles soient, peuvent être considérées comme instrumentales si l'analyse a une perspective suffisamment courte […] Par contre, le recours à une telle échappatoire passe-partout enlève à la théorie tout son intérêt » (p. 58). J'admets moi aussi qu'il n'est guère satisfaisant de modifier les durées chronologiques pour adapter les preuves à la théorie. Par contre, je pense aussi que les longues visées chronologiques ne sont pas plus rationnelles que les courtes, et qu'il vaut mieux les considérer comme une question empirique. J'y reviendrai plus loin.

sexuelle, une maladie vénérienne représente habituellement un risque plutôt qu'une certitude. Ceux qui ont un comportement sexuel à risque peuvent sous-estimer le risque parce qu'ils manquent de connaissances sur les MTS ou sur les habitudes sexuelles d'un certain partenaire. Quoi qu'il en soit, un comportement à risque peut être considéré comme un pari, et les paris ne sont pas irrationnels en soi. Vous ou moi pouvons observer une troisième personne adopter un comportement sexuel à risque et conclure qu'elle fait un choix imprudent. Cela montre seulement que notre propre évaluation des risques et des récompenses est différente de celle que fait la personne observée. En d'autres mots, si nous admettons qu'un comportement sexuel à risque comporte un pari, nous devons aussi admettre la présence d'un calcul, notamment d'une analyse des *conséquences* d'autres lignes d'action. Comment pouvons-nous classer dans la catégorie irrationnelle des choix qui comportent des calculs[3] ? En fait, il y a passablement de preuves qu'un comportement sexuel à risque comporte des calculs. Dans la littérature sur la transmission du VIH, par exemple, on constate que les prostituées sont plus susceptibles d'utiliser un condom pour leurs relations avec leurs clients que pour celles avec leurs partenaires à long terme où, présumément, la lubricité intervient (Albert, Warner et Hatcher, 1998 ; Varga, 1997) ; on constate aussi que l'utilisation du condom est plus courante dans les relations à court terme que dans les relations à long terme (Anderson et coll., 1990). De toute évidence, il y a là une *certaine* réflexion sur les conséquences.

Vous m'objecterez peut-être que le comportement sexuel à risque est souvent associé à la consommation de stupéfiants. Quand cela se produit, n'est-ce pas de l'irrationalité ? Le problème est le suivant : les individus (normalement) *prennent une décision* au sujet de leur consommation de stupéfiants. Ils peuvent décider de la limiter pour éviter le risque d'actes imprudents. Il y a tout lieu de croire que les femmes sont souvent prudentes dans leur consommation d'alcool dans les réunions sociales, précisément pour minimiser le risque que l'intoxication les conduise à faire des choix imprudents, lorsque le contexte veut que le coût d'un choix imprudent soit probablement plus élevé pour une femme que pour un homme. Il y a évidemment de fréquentes erreurs de jugement et, par conséquent, des choix imprudents. Cela nous ramène au comportement du joueur. À mon avis, rien ne justifie le classement du jeu dans la catégorie de l'irrationnel. (J'analyserai plus loin la question de la toxicomanie.)

J'ai donc montré qu'il y a de bonnes raisons de croire que le comportement sexuel (considéré comme l'expression normale de la lubricité) suppose beaucoup de calculs des conséquences d'autres options [4]. Si c'est vrai, il ne sert à rien de vouloir retirer ce type

---

3. Dans ce cas, peu importe que la mesure utilisée pour le calcul du risque soit, au mieux, ordinale et que le résultat puisse comporter une très grosse marge d'erreur. Je suis d'avis que la même chose est vraie pour beaucoup de comportements économiques qui tombent normalement dans le champ d'analyse du choix rationnel. En effet, Keynes (1936, ch. 12) reliait les décisions d'investissements aux « esprits des animaux », ce qui les fait paraître plutôt irrationnelles. Par contre, pour tirer une telle conclusion, il faudrait faire une lecture superficielle et profondément erronée de Keynes.

4. Je reconnais que la « lubricité » n'intervient pas dans certaines activités sexuelles. On peut penser que les prostituées ne se lancent pas dans le commerce sexuel par lubricité, bien que je présume que ce soit là le motif le plus courant de leurs partenaires. L'un ou l'autre partenaire d'une relation à long terme peut

de comportement du champ d'analyse d'une théorie conçue pour expliquer une action en comparant la désidérabilité relative de ses conséquences avec d'autres choix ; on y perdrait beaucoup. Qu'en est-il des autres formes de consommation ou de comportement irrationnel ? Par exemple, le comportement répréhensible d'une foule doit-il être considéré comme un acte de consommation plutôt que comme un acte rationnel ? Rule (1988) a bien analysé cette question. J'interprète ses explications de la façon suivante : il y a beaucoup de calculs dans le comportement d'une foule (comme le vol de pains pendant une émeute) ; par contre, certains comportements de la foule sont si révoltants qu'ils ne peuvent s'expliquer en termes de calcul (voir Rule, 1988, p. 243). En règle générale, les extrêmes qui nous révoltent sont le signe que des « fluctuations dans l'excitation et la tension communes, ou d'autres états émotifs exceptionnels » (p. 253) jouent un rôle clé dans certains comportements collectifs. Je reprendrai plus loin cette question de « l'excitation » et « des états émotifs exceptionnels ».

Les idées

Campbell part de la prémisse voulant que la théorie du choix rationnel soit limitée parce qu'elle considère les idées qui semblent avoir quelque chose à voir avec les normes et les préférences, comme exogènes. Il poursuit en disant que les institutionnalistes, auxquels il associe le principe de l'importance des idées, ne réussissent peut-être pas beaucoup mieux que les théoriciens du choix rationnel. J'applaudis à cette reconnaissance des limites de la théorie institutionnelle, mais je m'interroge sur la séparation faite au départ entre la théorie du choix rationnel et les idées.

À ce propos, regardons la science et la technologie. Nous présumons que la science fait appel aux idées. Kuznets (1966, p. 9) considère l'application de la science à l'industrie comme une caractéristique propre à « l'époque économique moderne ». Cela laisse supposer qu'un monde d'idées façonne un autre monde de marchés et de vie économique. Cependant, la comparaison est inadéquate. La science n'existe pas dans le vide. Elle est façonnée en grande partie par la technologie (Rosenberg, 1982, 1994). Par exemple, on a utilisé la distillation par fractionnement pour raffiner des produits chimiques avant de comprendre les principes en cause et de les appliquer au raffinage du pétrole. La technologie a précédé la science et soulevé un problème qu'elle a laissé la science résoudre. De même, lorsque les turboréacteurs ont poussé les jets à des vitesses inégalées jusque-là, il a fallu adapter les théories aérodynamiques pour tenir compte des effets des températures supérieures des surfaces sur la circulation d'air autour des appareils. La science suit donc souvent la technologie, au moins autant que la technologie suit la science.

Par contre, la technologie est évidemment le domaine de calcul rationnel par excellence. Les gens recherchent des solutions techniques à des problèmes. Ils choisissent normalement entre plusieurs solutions en fonction des conséquences. Les coûts et

---

considérer certaines activités sexuelles comme associées à sa relation plutôt que comme une méthode de gratification sexuelle. De toute évidence, dans ces deux situations, il y a aussi un calcul. Je me suis concentré sur la lubricité parce que, *à première vue* et selon Rule, elle est très incompatible avec la rationalité.

avantages économiques figurent au premier plan de cette réflexion, presque à l'exclusion de tout autre considération. La technologie matérielle qui concrétise ces solutions aide donc à établir le programme des recherches scientifiques. Ou, pour pousser plus loin ce raisonnement, on finance parfois la recherche fondamentale parce qu'on espère un gain technologique à un certain moment dans l'avenir (Rosenberg, 1982, p. 154-156).

Même lorsque le développement scientifique se fait indépendamment de la technologie, je crois qu'il serait difficile de le décrire comme un processus *irrationnel* ou *non rationnel*. Il suit une logique en vertu de laquelle des personnes portent leur attention sur des problèmes intellectuels et cherchent des solutions à ces problèmes à partir d'une analyse d'autres conséquences, comme un gain intellectuel probable souvent relié également à des succès de carrière. Les autres domaines des idées sont-ils différents ? En ce qui concerne les arrangements politiques privilégiés, je crois que les idées ont aussi leur point d'origine dans les problèmes perçus, qu'elles incarnent des tentatives de résoudre ces problèmes et que l'espoir d'autres conséquences pèse lourdement sur le développement et le choix des idées sur lesquelles l'action s'appuie. La même chose est probablement vraie des idées qui entrent en jeu dans les arrangements domestiques, les regroupements communautaires et aussi la religion. Par conséquent, je ne comprends pas pourquoi les idées constitueraient un domaine de la vie qui tombe entièrement ou en grande partie à l'extérieur du champ d'étude d'une théorie qui s'intéresse aux décisions prises en fonction d'une évaluation de leurs conséquences.

Les préférences et les normes

Gary Becker, « le Kipling de l'empire économique » (McCloskey, 1998, p. 42) a un certain nombre de choses à dire au sujet des normes et des préférences[5]. Il souligne que, pour les analystes néoclassiques, les préférences sont exogènes. Toutefois, comme le note Rule, elles ne sont pas exogènes aux yeux des économistes classiques. Ainsi, Adam Smith (1937, p. 734-735) affirme que, tout en accroissant la productivité, la division du travail tend à déshumaniser la personnalité, si bien que les travailleurs sont incapables non seulement d'apprécier ou de partager une conversation rationnelle, mais aussi de concevoir tout sentiment généreux, noble ou tendre. À mes yeux, c'est là une reconnaissance de l'endogénéité des préférences. Becker (1996) s'inspire de cette affirmation pour tenter lui aussi d'adopter une position, sinon néoclassique, du moins proche des idées néoclassiques[6]. Son raisonnement est le suivant :

Premièrement, les normes façonnent certaines préférences. Il se peut qu'elles soient créées pour servir les intérêts de groupes particuliers. Des personnes ou des associations de la classe supérieure peuvent avoir favorisé la fréquentation de l'église ou de l'école en payant elles-mêmes pour ces églises ou ces écoles, ou en payant les frais de « propa-

5. Rudyard Kipling était un écrivain britannique reconnu comme le chantre de l'empire britannique.

6. À noter que l'année de publication du livre cité ici est 1996, mais que les essais qu'il contient s'échelonnent sur une vingtaine d'années. Le premier article de la collection a été publié en 1977 dans *American Economic Review*. Les numéros de pages cités dans les paragraphes qui suivent réfèrent à l'édition de 1996.

gande » en faveur de leur fréquentation (p. 229-230)[7]. Elles ont encouragé la classe inférieure à modifier ses préférences et réduit le prix qu'il lui en coûtait pour cela.

Deuxièmement, les préférences qu'expriment de nombreux comportements reflètent une habitude, en ce sens que la probabilité de manifestations de ce comportement dans l'avenir est accrue par ses manifestations dans le passé (p. 122). À noter que les habitudes peuvent être bonnes (fréquentation de l'église ?) ou mauvaises (gloutonnerie). L'habitude repose sur le fait qu'il y a des coûts associés à la recherche de meilleures façons de faire les choses, et il ne faut pas oublier que cela s'applique à tous les comportements, pas uniquement aux comportements économiques. Les préférences tendent à être stables parce que « le coût de la recherche d'information et de l'application de cette information à de nouvelles situations est si élevé que, pour faire face à des changements modérés ou temporaires de son milieu, l'habitude représente souvent un moyen plus efficace que le recours à une décision qui maximise pleinement les utilités » (p. 35). Becker soutient donc que la dépendance vis-à-vis de l'aide sociale aux États-Unis ou les mauvaises habitudes de travail développées en Europe de l'Est au cours des décennies de communisme sont difficiles à modifier pour beaucoup parce que des comportements alternatifs exigeraient un processus de recherche qui paraît trop coûteux par rapport aux avantages probables, du moins à l'intérieur d'une certaine fourchette de changements dans le milieu (p. 125-127)[8].

Troisièmement, la *toxicomanie* constitue cependant une forme d'habitude et exprime une préférence. Elle peut se révéler un moyen de faire face à une situation particulièrement stressante. Par exemple, Becker croit qu'à cause des situations auxquelles ils faisaient face, bien des soldats américains se sont mis à consommer des stupéfiants au Vietnam, ce qui a entraîné une accoutumance par la suite (p. 67). La toxicomanie peut aussi résulter des pressions des pairs, à une époque de la vie où il existe une « métapréférence » particulièrement forte pour l'estime sociale d'un groupe (p. 124).

Quatrièmement, même des engouements et des modes peuvent réfléter une *métapréférence* stable, ou plus spécifiquement une métapréférence dont découlent des préférences particulières. Par exemple, il peut exister une métapréférence stable pour le *paraître en société*. Lorsque les individus achètent des biens à la mode, ils sont en fait des consommateurs du paraître social ; il y a simplement des changements dans ce qu'ils doivent consommer pour paraître à la mode, et leurs préférences particulières de couleur, de style, etc. ne font que se plier à ces changements.

---

7. Il est intéressant de noter que Becker cite ici Bowles et Gintis (1976) avec qui il se déclare d'accord. Cela peut sembler surprenant pour qui connaît les idées de chacun. J'ajouterai que je crois que les églises étaient également utilisées comme des rouages de distribution de bien-être et de faveurs politiques, ce qui constituait un motif spécial très fort pour les fréquenter et s'assurer de la fréquentation de sa famille.

8. Il y a de fortes preuves que cette accoutumance au recours à l'assurance-chômage existait au Canada à la fin des années 1980. Voir Lemieux et MacLeod (1995, p. 26-27). Dans ce cas, une interprétation raisonnable serait la suivante : la probabilité de réclamations successives s'explique par le fait que chaque réclamation apportait au prestataire des informations qui lui permettaient de mieux savoir comment s'organiser une vie dans laquelle les prestations constituaient une importante source de revenus, tout en accroissant la difficulté (le coût) de trouver un emploi qui réduirait ses possibilités de dépendre de l'assurance-chômage. Il y a d'autres interprétations possibles, par exemple l'effet stigmatisant du chômage. Toutefois, il existe des données à l'appui de l'interprétation ci-dessus au sujet de l'information (voir Smith, 1999).

Cinquièmement, les parents qui désirent être pris en charge dans leurs vieux jours peuvent manipuler délibérément les préférences de leurs enfants. Ils prendront soin de leur inculquer un sentiment de culpabilité qui accroîtra les chances que leurs enfants s'occupent d'eux. Dans la mesure où ils réussissent, ils changent les préférences de leurs enfants.

Plusieurs observations s'imposent ici. Tout d'abord, il est évident que Becker établit un éventail de préférences plus vaste que la maximisation des revenus ou quelque autre objectif rattaché d'habitude à l'économie [9]. L'utilité peut prendre bien des formes, notamment le désir de se distinguer en société, l'estime sociale et la gratification qu'apporte l'aide de ses propres enfants. En deuxième lieu, Becker réussit à tirer de ces observations une série d'hypothèses plus ou moins plausibles et vérifiables. Si les préférences (habitudes) sont stables à cause du coût de la recherche de solutions de remplacement, on s'attendrait à ce que les jeunes les modifient plus facilement, parce que leurs investissements dans leurs comportements actuels sont probablement moins élevés et parce que les avantages de ces changements s'accumuleraient pendant une longue période[10]. Si la mode reflète une métapréférence pour le paraître en société, on s'attendrait à la voir influencer les préférences dans des biens apparents (les vêtements) plutôt que dans des biens non apparents (les pistons d'une voiture). Si de mauvaises habitudes, comme fumer, réduisent en moyenne l'espérance de vie, ceux qui ont une courte visée chronologique (les moins instruits) seraient plus susceptibles de fumer que ceux qui voient à long terme (les plus instruits)[11]. Et ainsi de suite.

Enfin, les interprétations de Becker sont toutes « conséquencielles », c'est-à-dire qu'elles impliquent une analyse des avantages relatifs à d'autres lignes d'action. L'accoutumance à la cigarette implique sans doute une dépendance physiologique. Néanmoins, les fumeurs sont influencés par les changements (successifs) du prix des cigarettes ; en 1964, après que le ministre de la Santé des États-Unis eut publié un rapport démontrant que la cigarette était très dangereuse pour la santé des jeunes gens, la consommation de cigarettes baissa de plus du tiers (p. 63). Les jeunes sont plus susceptibles que les personnes plus âgées de modifier leurs préférences, dit Becker, parce qu'ils peuvent le faire à un moindre coût et en retirer un gain supérieur. Les riches subventionnent les écoles et les églises, créant ainsi certaines normes, parce que cela favorise un comportement de conformité chez les moins riches.

Toutes ces interprétations *peuvent* être incorrectes, mais il n'est pas évident qu'elles le soient. Il existe des preuves à l'appui de certaines (par exemple, au sujet de la toxicomanie et de la cigarette). De plus, elles supposent toutes que les personnes développent,

---

9. Par exemple, la maximisation de la valeur actualisée des profits nets.

10. Ainsi, les jeunes sont plus susceptibles d'émigrer que les personnes plus âgées parce qu'il est moins probable qu'ils aient fait des investissements financiers *ou* sentimentaux importants dans leur situation actuelle et parce qu'ils disposent potentiellement d'une période plus longue pour rentabiliser peu à peu leur investissement dans les inconvénients provoqués par leur décision.

11. Cela n'explique pas *pourquoi* l'éducation allonge les visées chronologiques. Mais, selon moi, toute réponse à une question soulève une autre question. Cela ne constitue pas en soi une faiblesse des explications apportées.

conservent ou modifient des préférences en évaluant les conséquences en jeu. Ce sont des interprétations « conséquencielles » qui peuvent être considérées, selon moi, comme des processus rationnels de choix de préférences. Il n'est pas surprenant qu'il en soit ainsi puisque les préférences sont simplement une forme d'idées ; si la rationalité entre en jeu dans la science, par exemple, pourquoi devrait-elle être absente des préférences/idées qui interviennent dans la mode ?

Il faut noter qu'à l'occasion Becker se montre moins assuré au sujet de ces questions, ce qui est peu caractéristique chez lui. « J'admets volontiers, dit-il, ignorer jusqu'où il est possible de pousser ce point de vue. De plus, les contraintes sur les institutions influencées par les traditions/habitudes et la pression des pairs peuvent sembler un tour de passe-passe pour résoudre des engagements indémontrables et des problèmes de choix collectifs » (p. 131-132). « Dans mes travaux, ajoute-t-il, j'ai peut-être supposé parfois trop de rationalité, mais je crois que c'était un antidote contre les nombreuses études qui ne reconnaissaient pas suffisamment de rationalité aux individus » (p. 156). De plus, même si elles sont justes, les interprétations qui précèdent laissent une foule de questions sans réponses. D'où vient le souci de se distinguer socialement ? Comment peut-on expliquer l'augmentation récente (apparente) de fumeuses chez les jeunes femmes ? Néanmoins, je crois qu'il serait très difficile d'affirmer que les interprétations de Becker peuvent être balayées du revers de la main.

L'intérêt personnel et les autres objectifs

La question au sujet du désir de se distinguer socialement soulève la question des objectifs que les gens poursuivent. En économie du travail (et un peu en macroéconomie), de nombreuses prédictions sur les comportements se fondent sur la recherche d'un équilibre entre deux objectifs : le revenu et le loisir. Becker n'a fait qu'élargir l'éventail des objectifs ; comme nous l'avons vu, il ajoute, entre autres choses, le paraître en société et l'altruisme. Est-il utile de compartimenter ces objectifs ? Est-il utile surtout de compartimenter, comme le fait Boudon, les objectifs altruistes, si bien qu'ils se retrouvent carrément dans un domaine à l'extérieur du rationnel ?

Becker présume que les objectifs des parents à l'égard de leurs enfants sont souvent véritablement altruistes. Par conséquent, dit-il, les parents modifient leur comportement. Se rendant compte que leurs enfants les imitent souvent, certains parents choisissent de ne pas fumer, même s'ils aimeraient le faire (p. 127). Il serait facile de multiplier des exemples comme celui-ci. Le fait que la motivation soit altruiste signifie-t-il que le comportement qui lui est associé ne peut pas être rationnel ? Je ne vois pas pourquoi. Dans l'exemple qui précède, les parents s'inquiètent nettement des conséquences, traitent l'information pour se protéger de ces conséquences et agissent par la suite, cédant en échange leurs intérêts personnels.

Cependant, qu'en est-il des jugements moraux apparemment gratuits sur des pièces de théâtre ? Boudon se réfère à *Antigone*. Il se peut qu'il y ait ici aussi une certaine « conséquencialité ». Une série de décisions ont fait qu'*Antigone* a été intégrée dans le répertoire dramatique courant. Une autre série de décisions concernent les pièces de

théâtre que les individus choisissent de voir. Il est possible que ceux-ci recherchent des pièces qui confirment leurs jugements moraux préexistants, si bien que les dramaturges produisent des pièces dont le contenu a de bonnes chances de faire appel à ces jugements moraux. Toutefois, Boudon semble dire qu'il existe des universaux moraux ; d'où les jugements communs venant de Beijing, Paris ou Alger.

Je ne serais pas étonné qu'il ait raison. Par contre, cela nous ramène à la question générale des objectifs multiples, notamment le choix de voir des pièces de théâtre qui tendent à confirmer des sentiments moraux préexistants. Énumérer des objectifs de remplacement (maximisation des revenus, altruisme, paraître en société, etc.), c'est se prononcer sur la psychologie humaine. La théorie du choix rationnel est habituellement associée à un modèle psychologique simplifié : les individus maximisent leurs revenus, sous réserve des contraintes imposées par les loisirs. Tout en reconnaissant qu'il s'agit là d'une simplification, nous reconnaissons aussi que la psychologie humaine explique un éventail d'autres motivations. Cela revient à dire que les sciences sociales auraient intérêt à accorder plus d'attention à la complexité de la psychologie humaine. Par contre, je ne suis pas convaincu que les théoriciens du choix rationnel soient les seuls à se désintéresser de la psychologie. Quelle considération sérieuse lui accorde-t-on actuellement en toutes lettres en sociologie ? De toute évidence, les exemples que donnent Boudon, Rule et Campbell dans leurs articles ne semblent pas dépasser l'observation fortuite suivante : les individus ont de multiples motifs. Pourtant, (même) Becker reconnaît ce fait, et utilise cette information pour construire des interprétations qui ont le mérite d'être plausibles.

Regardons à nouveau l'exemple que donne Rule de la conduite choquante des foules. Nous pouvons tous admettre la possibilité qu'une psychologie spéciale se crée au sein de ces foules, si bien que leur conduite est le produit de « fluctuations dans l'excitation et la tension communes, ou d'autre états émotifs exceptionnels », mais en disant cela, nous ne faisons guère progresser l'analyse. Une autre explication de ce comportement choquant pourrait être la suivante : il y a dans toute population un pourcentage de personnes qui prennent plaisir à infliger des souffrances aux autres ; le contexte d'une foule lève les inhibitions qui les empêchaient de le faire auparavant et leur permet de satisfaire (ce que nous jugeons être) leur pathologie particulière. Il pourrait s'agir d'un comportement « conséquenciel », en ce sens que ces personnes se retrouvent dans un contexte (qu'elles ont peut-être recherché activement) dans lequel elles peuvent faire certaines choses qu'elles ont toujours voulu faire. D'autres approuvent ce comportement choquant parce qu'elles craignent des sanctions quelconques si elles ne le font pas. Leur comportement est également « conséquenciel ».

En parlant des comportements choquants, Rule pose une question fondamentale : peut-on considérer que la cruauté gratuite soit rationnelle ? Examinons le cas ci-dessous (voir Gross, 2001). Durant la Deuxième Guerre mondiale, des membres de la population rurale de Pologne ont commis des atrocités sans nom sur les populations des communautés juives voisines. Les victimes ont été très nombreuses, se comptant par milliers. Les Polonais en cause n'étaient pas contraints par les SS. Ils ont perpétré ces massacres

de leur propre gré. Pourquoi ont-ils agi ainsi ? Une partie de la réponse semble être que l'Église catholique a délibérément attisé l'antisémitisme, par exemple en faisant courir la rumeur de sacrifices rituels d'enfants chrétiens. Ce mensonge aurait envenimé encore plus les réactions face aux irritants habituels qui surgissent entre des communautés voisines, mais différentes. Néanmoins, je n'arrive pas à comprendre comment il a pu entraîner une telle cruauté gratuite, pas plus que je ne peux imaginer quelle psychologie a suscité des comportements aussi révoltants au Rwanda, au Sierra Leone ou au Cambodge.

Cependant, la classification de ces événements dans la catégorie « irrationnels » fait-elle progresser notre compréhension ? Ou ne fait-elle que nous rassurer un peu puisque, dans le monde occidental, la rationalité est considérée comme un bien et que, de toute évidence, les événements qui se sont produits en Pologne relèvent du mal ? Je *pense* que c'est la seconde alternative qui est vraie. Il est facile d'identifier les objectifs des participants aux massacres. D'abord, la vengeance à cause des (faux) meurtres rituels d'enfants. Il pourrait y avoir aussi le désir de s'approprier des biens rendus disponibles par l'élimination de la population voisine. Il est également évident qu'il existe, pour ainsi dire, un marché de la cruauté dans la plupart des sociétés. Cette cruauté s'exerce généralement sur les animaux (combat d'ours et de chiens, combats de coqs, mauvais traitements dans les refuges pour animaux), mais elle peut être aussi transférée sur des personnes, surtout sur celles qui ont été d'une façon ou d'une autre transformées en démons. Un bon exemple serait les spectateurs aux lynchages dans le Sud des États-Unis. Les participants aux massacres en Pologne avaient des motifs, moralement indéfendables évidemment, et ils ont sans doute fait certains calculs. Y avait-il des risques à maltraiter les Juifs ? Y avait-il des Juifs en particulier qu'ils désiraient cibler ? Étant donné le nombre de Juifs en cause, quelle organisation fallait-il pour les rassembler et les enfermer pour les martyriser ? Si la brutalité rebutait certains, couraient-ils un risque en se montrant réticents face à l'enthousiasme des autres ? De plus, les plans et les actions ont pu se modifier au fur et à mesure que les événements progressaient. Je ne conteste pas l'idée selon laquelle des « fluctuations dans l'excitation et la tension communes, ou d'autre états émotifs exceptionnels » aient pu influer sur les comportements. Je maintiens que ces événements auraient été inconcevables sans une analyse attentive des actions alternatives à la lumière des conséquences probables. Je maintiens également que notre compréhension de ces événements a plus de chances de s'accroître en examinant la psychologie associée à la cruauté qu'en faisant observer encore une fois que la théorie du choix rationnel ne permet pas de saisir pleinement un comportement. De plus, nos tentatives pour comprendre ces sortes de comportements resteraient bien incomplètes si, en les classant dans une catégorie distincte de la TCR, nous négligions la possibilité d'y trouver des éléments profondément conséquenciels.

CONCLUSION : COMMENT FAUT-IL ET NE FAUT-IL PAS CRITIQUER LA TCR ?

Pour les raisons que je viens de souligner, j'ai tendance à croire qu'il n'est pas très utile de critiquer la TCR parce qu'elle a une conception étroite de la psychologie humaine et

parce qu'il existe de vastes pans des comportements qui n'entrent pas dans son champ d'analyse. Les conséquences constituent le nœud central de la TCR ; on peut les analyser par rapport aux choix de comportements que suppose la réalisation de différents objectifs ; de plus, il est probable que des idées, normes et préférences ainsi que des comportements seront choisis en partie à cause des conséquences qui s'y rattachent. À ce propos, il vaut la peine de souligner que Boudon, Rule et Campbell ne présentent guère de théories de remplacement plausibles de la TCR. Aujourd'hui, qui prend LeBon, Tarde et Pareto au sérieux[12] ? Lorsque Boudon rejette les explications que donne la TCR des raisons de voter, quelles autres motivations plausibles nous propose-t-il ? Campbell lui-même souligne les limites de la théorie « institutionnelle ».

Ayant toutes ces considérations à l'esprit, la position qui me semble la plus plausible est la suivante : les individus ont un ensemble d'objectifs parmi lesquels ceux qu'étudie l'économie classique ne constituent qu'un sous-ensemble ; la formation de ces objectifs se rattache à la psychologie humaine, et celle-ci, en règle générale, est ignorée par la sociologie qui a peu de choses intelligentes à dire sur elle. Un objectif suppose des visées chronologiques susceptibles de changer en fonction de l'évolution de l'information ; de plus les décisions sur ce qu'il faut penser et faire dépendent d'informations de quantité et de précision variables ainsi que de différentes limites de temps pour considérer les options alternatives. Dans ce contexte, les individus décident quoi penser et quoi faire en analysant les conséquences d'autres pensées et d'autres actions, et ils modifient leurs décisions en faveur de telle ou telle action selon l'évolution des circonstances. Un point, c'est tout. S'il y a une théorie *sociologique* qui nous conduit (de façon utile) au-delà de ce point, quelle est-elle ?

Cependant, il ne faut pas considérer ma position comme une glorification de ce qui passe pour la théorie du choix rationnel. Les quatre auteurs des articles reconnaissent l'utilité de la TCR en présentant des exemples de l'utilisation qu'on en fait pour obtenir des interprétations qui paraissent plausibles. L'article de Laitin se centre presque entièrement, en fait, sur un seul exemple : l'analyse de Weingast des origines de la guerre de Sécession aux États-Unis. C'est un exposé qui convient à ce type d'articles. Toutefois, il tend à illustrer le problème noté par Green et Shapiro (1994, p. 179) : les théories du choix rationnel semblent assez bien réussir à partir d'un « empirisme général », mais moins à partir de « tests rigoureux ».

Dans la même ligne de pensée que Green et Shapiro, je dirais que le problème dans beaucoup de travaux de la TCR est qu'ils demeurent sur le plan de ce qui est généralement plausible sans procéder à des tests méticuleux. Je peux illustrer cette opinion au moyen d'un exemple que j'ai analysé quelque peu en détail. Le raisonnement est le suivant : les relations de travail peuvent être adéquatement modelées sur le jeu itéré du dilemme du prisonnier. Un jeu à un seul tour produit des résultats qui ne sont pas au

12. Rule écrit que ces auteurs ont influencé la sociologie par l'entremise de Robert Park, notamment en ce qui touche la formation des opinions. Qu'y a-t-il d'irrationnel dans le processus qui conduit des individus à changer d'opinion en fonction de l'évolution de l'information ? Ici aussi, Rule semble associer la rationalité à des idées stables, à long terme. Qu'est-ce qui justifie cela ?

mieux des intérêts des participants. Par contre, s'il y a répétition, il est possible que chaque partie adopte une tactique de représailles qui entraîne une série de résultats coïncidant au mieux (possible) des intérêts des deux participants. Les employeurs peuvent accroître les probabilités que leurs employés adoptent une stratégie de représailles en améliorant leur situation d'emploi de façon unilatérale, par exemple en leur assurant la sécurité d'emploi (voir Miller, 1992). Toutefois, ce raisonnement repose sur des hypothèses concernant, par exemple, les visées chronologiques des participants au jeu, les relations sociales entre les employés et le degré d'indépendance du jeu par rapport à des forces extérieures (Smith, 2000)[13]. Je cherche à montrer ici que si cette théorie est inadéquate (et je crois qu'elle l'est), ce n'est pas parce qu'elle est liée à la TCR ; c'est parce qu'elle n'a pas été suffisamment testée à l'aide de toutes les données disponibles, notamment des données historiques et ethnographiques. Il s'ensuit que j'ai des réserves au sujet de la confiance que Laitin accorde, pour démontrer l'utilité de la TCR, à l'analyse intéressante de Weingast des origines de la guerre américaine de Sécession. Si ingénieuse que soit cette analyse, on peut difficilement dire qu'elle a été suffisamment testée[14]. Les sciences sociales sont très riches en interprétations plausibles, mais les interprétations qui sont convaincantes parce qu'elles ont résisté à des tests successifs sont beaucoup moins courantes. On peut dire la même chose de la TCR. ◈

13. À noter : le choix d'une stratégie de représailles exige un jeu répété indéfiniment ou avec une probabilité élevée de répétition à chaque partie, mais les employés projettent de prendre leur retraite ou de quitter leur emploi ; par conséquent, il est peu probable que l'on puisse caractériser les relations de travail comme étant indéfinies pour les participants. Il existe beaucoup de données sur les segmentations conflictuelles et importantes dans les lieux de travail ; de plus dans les entreprises à succursales multiples, le bureau chef a tendance à intervenir périodiquement et à provoquer des perturbations si le rendement d'une succursale est jugé insuffisant en vertu d'une norme externe quelconque.

14. Il est certain que Weingast fournit certaines données. Comme l'explique bien Laitin, le point crucial de son argumentation est le suivant : des changements dans le Nord-Ouest ont perturbé la règle d'équilibre qui empêchait jusque-là l'adoption de mesures antiesclavagistes susceptibles de provoquer une émeute dans le Sud. C'est une crise au Kansas qui a perturbé la règle d'équilibre et provoqué une perte de sièges au Congrès pour les démocrates nordiques dont le vote était nécessaire à la préservation de la règle d'équilibre et à l'admission du Kansas dans l'Union à titre d'État esclavagiste (Weingast, 1998, p. 178). Ainsi, en émettant des hypothèses plausibles au sujet des intentions de vote, Weingast calcule que pour le vote crucial de 1858, si les démocrates avaient eu leur nombre habituel de représentants, le Kansas aurait été admis comme État esclavagiste. Il considère cela comme un test. J'ai tendance à penser qu'il ne s'agit guère que d'une possibilité, rien de plus.

BIBLIOGRAPHIE

Albert, Michel (1993), *Capitalism vs. capitalism: How America's Obsession with Individual Achievement and Short-Term Profit Has Led it to the Brink of Collapse*, New York, Four Walls.

Albert, A.E., D.L. Warner, et R.A. Hatcher (1998), « Facilitating condom use with clients during commercial sex in Nevada's legal brothel », *American Journal of Public Health,* n° 88, p. 643-646.

Anderson, John E., Laura Kann, Deborah Holtzman, Susan Arday, Ben Truman et Lloyd Kolbe (1990), « hiv/aids knowledge and sexual behaviour among high school students », *Family Planning Perspectives,* n° 22, p. 252-255.

Becker, Gary S. (1996), *Accounting for Tastes*, Cambridge, Harvard University Press.

Green, Donald P. et Ian Shapiro (1994), *Pathologies of Rational Choice Theory: A Critique of Applications in Political Science*, New Haven, Yale University Press.

Gross, Jan T. (2001), *Neighbors: The Destruction of the Jewish Community at Jedwabne, Poland*, Princeton (NJ), Princeton University Press.

Kuznets, Simon (1966), *Modern Economic Growth: Rate, Structure, and Spread*, New Haven, Yale University Press.

Lemieux, Thomas et W. Bentley MacLeod (1995), *State Dependance and Unemployment Insurance*, Ottawa, Human Resources Development Canada.

McCloskey, Deirdre N. (1998), *The Rhetoric of Economics* (2e édition), Madison (WI) University of Wisconsin Press.

Miller, Gary J. (1992), *Managerial Dilemmas: The Political Economy of Hierarchy*, Cambridge, Cambridge University Press.

Rosenberg, Nathan (1994), *Exploring the Black Box: Technology, Economics, and History*, Cambridge, Cambridge University Press.

Rosenberg, Nathan (1982), *Inside the Black Box: Technology and Economics*, Cambridge, Cambridge University Press.

Rule, James (1988), *Theories of Civil Violence*, Berkeley, University of California Press.

Smith, Adam (1937), *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, éd. d'Edwin Canaan, New York, Modern Library.

Smith, Michael R. (2000), « On the use of the prisoners' dilemma in the analysis of the relations between employment security, trust, and effort », *Review of Social Economy*, n° 58, p. 153-176.

Smith, Michael R. (1999), « Insecurity in the labour market: The case of Canada since the Second World War », *Canadian Journal of Sociology,* n° 24, p. 193-224.

Varga, C.A. (1997), « The condom conundrum: Barriers to condom use among commercial sex workers in Durban, South Africa », *African Journal of Reproductive Health*, n° 1, p. 74-88.