

Jean Tirole et les fondements de la morale

mardi 4 août 2015, par Gilles Rotillon

Jean Tirole a publié, dans *Les Échos* du 7 décembre 2014, une tribune intitulée « L'éthique et le marché », où il feint de s'interroger sur les limites morales du marché, mais d'une tout autre manière que celle d'Adam Smith dans sa *Théorie des sentiments moraux*. À partir du constat que « les spécialistes des autres sciences sociales (philosophes, psychologues, sociologues, juristes et politistes...), une grande partie de la société civile, et la plupart des religions » (ce qui fait effectivement beaucoup de monde) ont une vision critique du marché sur la base de jugements moraux, il cherche à montrer que ces réticences sont principalement dues à une mauvaise connaissance des travaux récents des économistes. Et il voit dans le « succès planétaire » du livre de Michael Sandel, *Ce que l'argent ne saurait acheter : les limites morales du marché*, le « symptôme de cette perception », qui donne un rôle primordial à nos indignations.

À l'opposé de cette vision morale instinctive, il plaide pour l'étude des imperfections de marché, dont il est l'un des acteurs majeurs, et une plus profonde compréhension des « fondements des craintes vis-à-vis de la marchandisation de certains domaines ainsi que ceux de la moralité ».

Cette compréhension approfondie, on peut la trouver justement dans les travaux récents des économistes, dont il donne quelques exemples et qui permettent de mieux appréhender « des sujets aussi divers que la morale et l'éthique, les normes sociales, l'identité, la confiance, ou les phénomènes d'éviction engendrés par les incitations ».

Se situant dans la lignée de Gary Becker, il voit dans la science économique une science des comportements les plus divers, seule à même de faire bénéficier des vertus du marché en identifiant ses défaillances pour mieux y remédier dans des politiques publiques bien conçues [1] et de contribuer au « progrès de la civilisation » en questionnant nos sentiments de répulsion trop souvent à la base de nos jugements éthiques.

À le suivre jusqu'au bout, on peut bien se passer des « spécialistes des autres sciences sociales », ce qui n'est pas trop grave puisqu'ils sont dans l'émotion, peu porteuse de connaissances nouvelles. On peut aussi se passer « d'une grande partie de la société civile » pour la même raison, laissant aux économistes le champ libre pour conseiller le Prince et corriger les politiques publiques.

Pourtant, l'état du monde n'est pas aussi florissant qu'on aurait pu l'espérer avec tant de science mise à notre disposition dans tant de travaux récents ! De la finance délétère au chômage de masse, en passant par l'environnement de plus en plus maltraité ou la montée des inégalités (que cet autre succès planétaire qu'est le livre de Thomas Piketty a mis en évidence aux yeux de tous), le progrès de la civilisation n'est pas toujours évident. Aussi n'est-il pas inutile de regarder d'un peu plus près ces travaux novateurs pour tenter de comprendre de quoi il retourne.

La science économique comme science des comportements ?

Dans sa tribune, Jean Tirole nous donne quelques exemples des résultats obtenus par les économistes. On apprend ainsi qu'un comportement pro-social peut être motivé par trois facteurs : une vraie générosité, créer une incitation pour d'autres à adopter ce comportement, ou la volonté de donner une bonne image de soi. Mais ces facteurs peuvent s'opposer, comme quand la volonté de paraître rend contreproductive une incitation monétaire. C'est ce qui explique, par exemple, la baisse des dons de sang quand on cherche à les payer. Si donc on souhaite améliorer le système de collecte du sang, il ressort de cette analyse qu'il ne faut pas nécessairement utiliser les deux facteurs simultanément. Il est intéressant de comparer cette explication à celle donnée par Michael Sandel dans son livre. Il cite les travaux de Richard Titmuss (un sociologue, hélas) qui, en 1970, remarquait que le système britannique de collecte de sang, basé sur des donneurs non rétribués, était plus performant, en qualité et en quantité, que celui des États-Unis où le sang est procuré en partie par des banques commerciales qui l'achètent (en général à des pauvres). On retrouve bien le résultat avancé par Tirole, le système américain est moins efficace que le système britannique parce qu'il met en œuvre des mécanismes qui se contredisent. Si on le suit, il faut en tirer la conclusion que la volonté de paraître des Américains est trop importante pour que l'incitation monétaire soit utile, ce qui plaide pour la mise en place du système britannique (ou pour des politiques visant à réduire cette « volonté de paraître » pour que les incitations monétaires redeviennent incitatives). Mais les raisons avancées par Titmuss pour préférer ce dernier ne se situent pas sur le plan du meilleur *design* de la politique à suivre mais bien plutôt sur des arguments éthiques. L'un porte sur l'équité, le recours à l'achat exploitant les plus pauvres, l'autre sur la corruption, l'achat dissuadant de donner gratuitement en « sapant la relation de don ». C'est dire que la volonté de paraître

est endogène au système mis en place, les « trois facteurs » mis en évidence par Tirole n'étant pas indépendants. On ne voit pas sur cet exemple l'avantage comparatif décisif qu'aurait l'analyse de Tirole sur celle de Titmuss. On voit bien en revanche que l'accent mis sur le *design* optimal de la politique à suivre donne le pouvoir à l'expert, alors que l'appel à l'interrogation morale favorise davantage le débat public.

Pour aller plus loin, il faut avoir une vision plus précise de la démarche utilisée dans les travaux auxquels il se réfère. Dans une conférence prononcée en 2008 devant l'Association française de science économique (AFSE), Jean Tirole développe d'autres exemples des apports que la science économique pourrait procurer aux autres sciences sociales. À travers ces exemples, on peut avoir une idée assez nette de la théorie sous-jacente. En son cœur, on trouve le modèle dit principal-agent, où l'un, le principal, cherche à obtenir de l'autre, l'agent, qu'il se comporte d'une manière favorable à ses objectifs ; alors même qu'il n'a pas toute l'information dont dispose l'agent. Pour ce faire, il lui propose une règle du jeu associée à un système de pénalités (ou de récompenses). L'agent choisit une action (et donc la pénalité correspondante) en fonction de son objectif et compte tenu de l'information dont il est seul à disposer [2]. Le problème pour le principal est de définir la règle du jeu et le système de pénalités associé (on parle de menu de contrats) qui fasse que l'agent se comporte de la manière la plus favorable pour le principal tout en atteignant son objectif propre, compte tenu des contraintes auxquelles il fait face. L'information privée détenue par l'agent peut être une caractéristique spécifique le concernant (comme être plus ou moins bon conducteur) ou une action particulière non observable par le principal (comme téléphoner ou pas en conduisant). Le modèle peut aussi s'utiliser dans l'autre sens, l'agent cherchant à signaler son information privée au principal, sans que celui-ci puisse vérifier la véracité de son signal (comme un travailleur déclarant sa grande productivité lors d'un entretien d'embauche). Les situations qui peuvent rentrer dans ce cadre formel sont très nombreuses ; ce qui donne à la théorie un air de grande généralité et une grande puissance d'explication.

Mais on ne peut pas en rester à ce niveau pour juger de la pertinence de la théorie, la description que l'on vient d'en donner n'étant pas suffisante pour en comprendre la logique. Car ce qui semble lui donner sa richesse d'application vient de deux caractéristiques qui sont complètement passées sous silence par les modélisateurs, tant elles leur semblent évidentes. Elles tiennent à la manière dont sont conçues les interactions sociales. D'une part, celles-ci sont dues à l'interaction des agents (la plupart du temps deux) qui se déroulent hors de tout contexte social particulier. Plus exactement, la société n'existe pas. Seules existent les préférences des agents qui déterminent leurs objectifs (les économistes les résument par la maximisation de fonctions d'utilité précisément définies par ces préférences préexistantes). Les agents ayant par ailleurs des croyances sur les informations qui doivent être coordonnées pour que le résultat de leurs interactions soit stable. D'autre part, chaque acteur se détermine sur la base unique d'une comparaison entre les coûts et les bénéfices, conséquences de

ses actions et de l'anticipation qu'il a de l'action de l'autre (d'où l'importance des croyances).

Le monde tirolien (qui n'est que l'approfondissement de celui d'Arrow-Debreu, les pères de la théorie moderne de l'équilibre général) est composé d'individus munis de caractéristiques psychologiques données (volonté de paraître, vraie générosité, altruisme...) dont on n'interroge pas la genèse et qui entrent en interaction, avec comme unique but de maximiser leur utilité, signe de leur rationalité telle que la définit l'économiste. Avec une telle formulation, il ne fait pas de doute que les exemples d'application abondent. Les interactions entre individus étant multiples et concernant tous les domaines, elles donnent un niveau de généralité maximum à la théorie. Mais ce monde est aussi singulièrement pauvre en rapports sociaux. Pas de pauvres et de riches, pas d'hommes et de femmes singuliers avec leur contexte social et leur histoire propre, pas d'immigrés, pas de terroristes, pas d'artistes..., rien que des agents souverains recherchant leur optimum face à des contraintes.

Par ailleurs, la formalisation mathématique qui est au cœur de cette approche n'est pas étrangère à l'attrait qu'elle suscite, même si là aussi il faut y regarder à deux fois. Dans un premier temps, grâce à la rigueur qu'induisent les mathématiques dans les raisonnements, on ne peut qu'être séduit par les résultats. Mais c'est oublier que, si l'enchaînement des preuves est rigoureux, la conclusion ne tient que par la pertinence des hypothèses ; celles-ci se résument finalement par la nature précise de la formalisation utilisée. Choix de la forme fonctionnelle de la fonction d'utilité, hypothèses sur ses caractéristiques, définition des contraintes... Pour calculer les « équilibres bayésiens parfaits » [3] qui justifieront les propositions de politiques publiques, il faut pouvoir... calculer. D'où des coûts et des bénéfices le plus souvent linéaires ou quadratiques, des fonctions différentiables sans limite, des paramètres unidimensionnels censés s'interpréter comme l'importance que l'agent accorde à sa « cupidité », à sa « générosité » ou à sa « volonté de paraître » ; ces dimensions, en principe psychologiques, devenant de simples nombres réels (souvent 0 ou 1), ce qui permet de penser qu'on a mis les comportements en équation, sans se poser la question sur le sens de cette opération. [4] Il faut d'ailleurs remarquer qu'il y a lieu aussi de débattre sur les mathématiques elles-mêmes, telles qu'elles sont mobilisées dans la théorie de l'équilibre général. Ce sont des mathématiques qui, comme l'écrit Jean-Pierre Aubin, « sont quasiment toutes motivées par les sciences physiques, et ne sont pas nécessairement adaptées aux sciences du vivant qui, elles, n'ont pas encore beaucoup motivé des théories mathématiques adéquates » [5].

Finalement, la science économique ne peut devenir une science comportementale qu'en réduisant l'homme à peu de chose et le « comportement » à presque rien. Il est sans doute utile d'en prendre encore plus la mesure en allant faire un tour du côté de quelques autres sciences sociales si égarées fussent-elles par leur méconnaissance des travaux récents des économistes.

L'homo œconomicus (même en asymétrie d'information) n'est pas un homme

L'agent économique du monde tirolien est d'abord seul au monde. Il naît avec ses préférences et, une fois déchiré le « voile d'ignorance », trouve sa place dans la société où il rencontre les autres et des contraintes. Il lui reste alors à faire de son mieux (c'est-à-dire à calculer des équilibres bayésiens parfaits ; ce qui n'est pas si facile comme peuvent l'attester les étudiants en économie).

Or, ce que nous apprennent les autres sciences sociales, comme l'anthropologie, la psychologie ou la linguistique, c'est que l'homme n'existe pas indépendamment de la société où il vit. Et ce même avant de naître, car « la première condition pour qu'un bébé devienne une personne est que ses parents le considèrent comme telle, et cela même avant qu'il naisse » [6]. Gilbert Simondon montre dans *L'individuation psychique et collective*, que pour que l'être humain s'individue, il faut qu'il participe au processus d'individuation collective. De plus, on ne s'individue pas de la même manière à l'époque de l'Australopithèque comme à celle de Cro-Magnon, de la Grèce antique à la révolution industrielle ou à notre époque. Loin d'être formés par nos « préférences », nous dépendons davantage de l'environnement technique et social qui est le nôtre. Leroi-Gourhan note [7] que l'homme est dépourvu de système de défense naturel viable et que, pour survivre, il a dû dès l'origine de l'hominisation s'entourer d'objets fabriqués. Du silex taillé au téléphone portable, toute l'évolution de l'humanité démontre le caractère constituant des objets techniques qui nous entourent.

Il faut aussi parler des enfants sauvages qui montrent qu'il n'y a pas de fondamentaux anthropologiques, que ce soit de la pensée logique, du sens artistique ou religieux ou même de la pulsion sexuelle. Sans parler de l'absence de langage et de locomotion verticale. Car le langage articulé, si caractéristique de l'espèce humaine, comme toutes les fonctions psychiques supérieures (sens esthétique, pensée conceptuelle, esprit critique) se développent, comme Vygotski l'a montré [8] dès les années 1920, à partir du dehors social en s'appropriant les capacités objectivisées dans le monde humain.

On en a aussi une magnifique illustration dans le dernier livre de Jared Diamond, *Le Monde jusqu'à hier*, où il décrit en introduction une scène banale d'un aéroport moderne, à ceci près que la plupart de ceux qui y travaillent ou y transitent sont les descendants des aborigènes de Nouvelle-Guinée qui, il y a seulement soixante-quinze ans, étaient à l'âge de pierre, n'ayant ni écriture, ni monnaie, ni école, ni gouvernement centralisé. Et, aujourd'hui, ils sont pilotes, informaticiens, médecins,

enseignants... Pourtant, ils n'ont pas tout perdu de leurs ancêtres, et Diamond nous apprend que ceux qui partent faire des études supérieures aux États-Unis éprouvent des difficultés non pas intellectuelles à suivre leurs études, mais sociales à se plier au monde non coopératif, où seul le meilleur (suivant des critères spécifiques qui n'ont pas valeur d'universalité) est valorisé. Ce type de difficultés montre que le comportement concurrentiel si souvent vanté pour son efficacité n'est pas universel, les comportements coopératifs étant (heureusement) réels.

C'est que l'hominisation, si elle est un processus qui ne peut s'accomplir que dans un groupe social, dépend du type de groupe social en question, notamment pour les valeurs et les normes sociales acceptées collectivement. Et ces valeurs et ces normes ne sont pas universelles comme nous l'apprend Philippe Descola, qui demande à ce que « notre propre point de vue ne soit plus un biais dans l'analyse, mais un objet parmi d'autres de cette analyse » [9]. Un conseil que Jean Tirole devrait méditer avant d'universaliser les comportements humains sous la bannière de l'agent représentatif de la théorie néoclassique.

Pourtant, il ne semble pas faire de doute pour Jean Tirole qu'il traite de manière rigoureuse des problèmes actuels de société et que les recommandations qu'il n'hésite pas à faire aux industriels et aux politiques sur la base de ses modèles sont parfaitement fondées. [10] Il ne semble pas douter non plus que l'agent économique de ses modèles soit suffisamment représentatif de l'espèce humaine pour appuyer la pertinence de ses avis. C'est ce qui lui permet de dire en tant qu'expert, lors d'une audition à une commission de l'Assemblée nationale en 2008 où on lui demandait son avis sur la régulation bancaire : « Il ne faudra pas jeter le bébé avec l'eau du bain : il est hors de question de revenir sur la titrisation ou sur l'existence des produits dérivés, car ces innovations ont des effets positifs. Il faudra en revanche prendre les dispositions techniques nécessaires pour que les abus ne puissent pas se renouveler » [11]. Les millions de personnes touchées par la crise qui ont perdu leur emploi, leur retraite ou leur logement apprécieront les effets positifs et l'expert jouera sa partie dans les « dispositions techniques » loin des débats démocratiques.

Il est sans doute louable de vouloir « mieux comprendre les fondements des craintes vis-à-vis de la marchandisation de certains domaines ainsi que ceux de la moralité », mais on doute sérieusement que les travaux récents des économistes nous soient de quelque utilité pour ce faire. On leur préférera la lecture de Marcel Conche [12] ou de Ruwen Ogien [13], plus susceptibles d'alimenter un débat démocratique que la révérence devant les équilibres bayésiens parfaits calculés par l'expert.

Notes

[1] Jean Tirole n'est pas un adepte du laissez-faire, comme on le lui a parfois reproché à tort. Il faut cependant noter le caractère paradoxal de son interventionnisme, puisqu'il consiste à corriger les imperfections de marché pour se rapprocher le plus possible du marché parfait.

[2] Il existe aussi des modèles où c'est le principal qui est informé et non l'agent, qui doit alors interpréter le signal que lui envoie le principal.

[3] Un équilibre bayésien parfait est un concept de solution utilisé en théorie des jeux qui réduit le nombre de solutions acceptables. Chaque joueur ne peut jouer que les stratégies les meilleures à chaque étape du jeu, qui de plus doivent être cohérentes avec ses croyances sur les stratégies des autres joueurs. Les croyances elles-mêmes étant révisées à chaque étape de la décision en fonction de la règle de Bayes, d'où le nom.

[4] Je ne suis pas en train de critiquer l'usage des mathématiques comme tel, mais celui qui en est fait par ceux qui se réclament de la théorie néoclassique et dont le livre de Steve Keen, *L'Imposture économique*, vient de rappeler les impasses. Pour une autre utilisation des mathématiques en économie théorique, on peut lire les travaux de Jean-Pierre Aubin, présentés sans technique dans *La Mort du devin, l'Émergence du démiurge*, et qui n'ont pourtant pas réussi à être publiés dans les revues académiques des économistes parce qu'elles rompent avec le cadre néoclassique habituel et en deviennent illisibles par les relecteurs.

[5] Communication personnelle.

[6] François Flahault, *Le Paradoxe de Robinson*, Éd. Mille et une nuits.

[7] Notamment dans *Le Geste et la parole*

[8] Voir Vygotski, *Histoire du développement des fonctions psychiques supérieures*.

[9] Voir *Par delà nature et culture*, Gallimard et *La Composition des mondes*, Flammarion.

[10] Il faut toutefois dire à sa décharge que, depuis son prix Nobel, les sollicitations des journalistes se sont faites plus nombreuses, ce qui montre la pauvreté intellectuelle de ceux qui, ne sachant pas réfléchir par eux-mêmes, sont sans cesse à la recherche de gourous pour leur indiquer le chemin.

[11] www.assemblee-nationale.fr/13/rap-info/i1235.asp

[12] *Les Fondements de la morale*, Éd. de Mégare

[13] *De l'influence des croissants chauds sur la bonté humaine, et autres questions de philosophie expérimentale*, Grasset