

PHILIPPE MONGIN

**LA METHODOLOGIE ECONOMIQUE AU XXEME SIECLE. LES
CONTROVERSES EN THEORIE DE L'ENTREPRISE ET LA
THEORIE DES PREFERENCES REVELEES**

*Publié dans la Nouvelle histoire de la pensée économique, sous la
dir. de A. Béraud et G. Faccarello, Paris, Editions La Découverte,
2000, tome 3, ch. 36.*

Résumé: Historique et réflexif, ce travail réexamine les thèses et les débats les plus saillants de la méthodologie économique au XXème siècle, jusqu'à 1970 environ. Il s'attache plus particulièrement à la période de l'entre-deux-guerres et de l'immédiat après-guerre. On y traite successivement de l'apriorisme des années vingt, avec von Mises, Knight et Robbins, des débuts du positivisme logique en économie, avec Hutchison et Samuelson, enfin, de la querelle sur le réalisme des hypothèses déclenchée par Friedman et Machlup. On s'est efforcé de rapprocher les conceptions de méthodologie scientifique défendues par ces auteurs et certains développements théoriques auxquels ils ont participé, comme la théorie des préférences révélées pour Samuelson, ou qui, à tout le moins, ont pu les influencer, comme la "controverse marginaliste" et les débats voisins, pour Friedman. On est ainsi conduit à proposer une interprétation contextuelle de la célèbre thèse de Friedman sur le réalisme des hypothèses économiques. A propos des recherches sur les préférences révélées et la fonction de demande, on souligne la fécondité heuristique du dialogue entre la méthodologie et la théorie économiques. Ces échanges ont pour l'essentiel disparu à partir des années 1970.

Abstract: This is an historical and reflective paper on the prominent conceptions and controversies in 20th century economic methodology, up to around 1970. We focus on the interwar and immediate post-war periods, and deal with the following topics in succession: apriorism in the 20's (von Mises, Knight, Robbins); the introduction of logical positivism into economics (Hutchison, Samuelson); and the realism-of-assumption debate brought about by Friedman and Machlup. We endeavour to compare the claims in abstract methodology made by these authors with some theoretical developments they participated in (e.g., revealed preference theory in Samuelson's case) or at least were confronted with (e.g., the "marginalist controversy" and related discussions in Friedman's case). We

are led to argue for a contextual interpretation of Friedman's well-known thesis on the realism of economic assumptions. In connection with the work pursued on revealed preference and demand theory, we stress that economic methodology and economic theory interacted in a heuristically fruitful way. For the main, these interchanges have vanished after 1970.

Classification JEL: B20, B41.

LA METHODOLOGIE ECONOMIQUE AU XXEME SIECLE. LES CONTROVERSES EN THEORIE DE L'ENTREPRISE ET LA THEORIE DES PREFERENCES REVELEES

PHILIPPE MONGIN

Ce chapitre examinera les questions saillantes de la méthodologie économique au XX^{ème} siècle, avant de présenter deux études de cas: d'une part, les controverses qui déchirent la théorie de l'entreprise autour de la Seconde Guerre mondiale; d'autre part, la théorie des préférences révélées de Samuelson et de ses successeurs. On a intégré ces deux études à la problématique initiale: tout en conservant leur autonomie narrative, elles serviront à illustrer la nature contrastée des enjeux épistémologiques au moment décisif - grossièrement, les années 1930 à 1960 - où la théorie économique entreprend de se conformer à certains objectifs, nouveaux pour elle, de rigueur analytique et scientifique. L'abandon graduel de l'apriorisme économique, l'affirmation d'un empirisme rigoureux où se lisent des influences extérieures, les distorsions parfois singulières que subit la philosophie des sciences positiviste ou poppérienne lorsque les économistes s'en emparent, pour aboutir finalement à ce réfutationnisme contrarié qui est tellement caractéristique des travaux d'après-guerre - voilà, en quelques mots, les thèmes qui unifieront les parties doctrinales et factuelles de ce chapitre. Pour en préserver l'unité, on a renoncé à évoquer les deux premières décennies du siècle, qui tirent vers la période précédente: par exemple, on ne peut traiter rigoureusement des conceptions méthodologiques de Pareto sans revenir sur les débats et difficultés qui ont accompagné la "révolution néo-classique". L'analyse débutera ici avec Knight, Robbins et Hutchison. Jusqu'aux successeurs

immédiats de Samuelson et de Friedman, qui en marqueront le terme, on a choisi de privilégier les conceptions *explicites* des économistes en matière de méthodologie scientifique. Il ne s'agissait pas seulement d'une facilité de présentation: on n'aurait pas procédé ainsi si l'on n'avait pas eu la présomption, confirmée ensuite par l'examen de la période et, notamment, par les deux études de cas, que les débats méthodologiques restèrent longtemps assez proches de la production théorique ordinaire pour l'influencer à l'occasion et, en tout cas, pour nous informer sur elle, fût-ce par contraste. Le chapitre s'interrompt avant que - vers 1970 - la méthodologie économique commence à s'afficher comme une sous-discipline autonome et cesse d'accompagner l'évolution de la théorie positive.

I. LE DÉBAT SUR LA MÉTHODE EN ÉCONOMIE JUSQU'EN 1970

Les sources et les problèmes de la méthodologie économique

Si l'on met à part quelques figures singulières, comme celle de Terence Hutchison, sur laquelle on reviendra, la réflexion méthodologique, dans la période couverte par ce chapitre, est principalement l'affaire des économistes théoriciens. Elle accompagne leur travail positif, qu'elle sert à défendre, approfondir, orner. Jamais, peut-être, depuis l'utilitarisme classique l'interaction n'aura été aussi forte que dans les années 1930-1970 entre le point de vue de l'économiste créatif et la réflexion distanciée sur les objets de sa discipline. On examinera cette configuration d'ensemble avant de détailler les contributions individuelles.

L'imbrication des genres apparaît alors de trois manières différentes. En premier lieu, des économistes publient, et parfois dans des revues aussi importantes que le *Journal of Political Economy*, l'*American Economic Review* ou l'*Economic Journal*, des articles qu'on aimerait qualifier de

principalement philosophiques: ceux de Robbins, Knight, Machlup et Friedman ont fait date. Ces textes sont d'une portée peut-être plus durable que les écrits théoriques de leurs auteurs et constituent l'un des titres les plus sûrs qu'ils aient à figurer dans une histoire de la pensée économique. En second lieu, et plus fréquemment, le travail réflexif se poursuit au travers de commentaires, motivations ou échappées, qui problématisent et mettent en relief une contribution technique. Samuelson est peut-être le meilleur praticien de cette méthodologie *in situ*. Mais il faut également citer Friedman, Harrod, Lange, Hayek, Koopmans, Georgescu-Roegen, Savage, Stigler, Allais, von Neumann et Morgenstern, ainsi que, dans le champ qui est le leur, Arrow et les économistes du bien-être. Parmi les économistes majeurs, rares sont ceux qui, avec Schumpeter, affectent de minorer les difficultés épistémologiques de leur discipline, ou bien qui, à la manière de Hicks ou de Debreu, refusent d'exposer au grand jour les présupposés de leur démarche. En troisième lieu, la période est exceptionnellement riche en controverses qui combinent, de manière inextricable et passionnante, les désaccords théoriques avec des divergences profondes sur les canons scientifiques de l'économie. On retiendra la discussion qui opposa Robbins et Harrod en 1938, à propos du statut des comparaisons d'utilité et des limites de la science économique; la "controverse marginaliste", commencée en 1946 par un échange entre Lester et Machlup, et à laquelle se rattachent historiquement les articles d'Alchian (1950) et de Friedman (1953a); la polémique engagée par Koopmans (1947) contre Mitchell et l'empirisme sans théorie du National Bureau of Economic Research, bientôt relevée par Vining (1949) et transformée en dispute sur l'individualisme méthodologique; la mise en cause par Samuelson et Simon de la méthodologie friedmanienne, lors d'un symposium de l'*American Economic Review* en 1963, qui fournit le point de départ d'une controverse prolongée; à un moindre degré d'intensité enfin, la discussion critique des thèses de Hutchison par Knight (1940), puis Machlup (1955). Il serait possible de parcourir les décennies qui vont de l'*Essay on the Nature and Significance of Economic Science* de Robbins

(1932) au débat de l'A.E.R. en 1963 en s'arrêtant tour à tour sur ces confrontations spectaculaires. On a choisi un autre parti, qui privilégiera la cohérence thématique et, secondairement, l'unité des positions défendues par quelques grands témoins.

La méthodologie des années 1930 se penche encore, quoiqu'avec une intensité déclinante, sur la vieille question de l'objet et des limites de la science économique. Liée à l'apriorisme, cette interrogation perd de son importance, en même temps que monte l'astre nouveau du positivisme logique, selon lequel la délimitation matérielle des sciences n'a généralement pas de signification. En revanche, les discussions relatives aux principes qui sous-tendent les "lois fondamentales" de l'économie néo-classique - la rationalité des agents et la rareté des facteurs - sont plus actives que jamais. Ces principes peuvent-ils être à la fois *informatifs et indiscutables*, comme le prétendent Mises et Robbins ? Ou bien ne peuvent-ils être indiscutables qu'en cessant d'être informatifs, comme l'affirment Hutchison et Samuelson, en disciples avoués du positivisme logique ? En supposant que cette dernière école ait raison, faut-il donc renoncer au caractère informatif ou plutôt au caractère non conjectural des principes ? Enfin, et peut-être surtout, la problématique du *test* pénètre pour la première fois au cœur de la méthodologie économique. Elle rend d'une certaine manière caduc le débat traditionnel sur les rôles respectifs de l'expérience et de la théorie en science économique. Ce débat avait joué son rôle dans la querelle des méthodes allemande, le fameux *Methodenstreit*, puis s'était reproduit ailleurs suivant des variantes adaptées aux traditions nationales: aux Etats-Unis, dans la polémique déjà mentionnée entre Koopmans et Mitchell; en France, dans les discussions provoquées par l'empirisme radical de Simiand (1912), que conteste notamment Nogaro (1947 et 1950). Le rôle désormais reconnu au test des hypothèses fait surgir autant de difficultés qu'il sert à en lever. Si la plupart des auteurs qui rejettent l'apriorisme appliquent spontanément l'interprétation *réfutationniste* du test, ils se divisent sur la manière de la formuler. En outre, ces auteurs - Hutchison, Samuelson, Friedman, Machlup - découvrent

un problème qui deviendra lancinant après la publication de l'essai de Friedman, *The Methodology of Positive Economics* (1953a): sur quelle partie de la théorie économique doit-on faire porter le test ? Faut-il, et jusqu'à quel point, y impliquer non seulement les *conséquences*, mais les *hypothèses fondamentales* de la théorie, au risque de devoir admettre que celle-ci soit réfutée ?

Le mouvement général du milieu du siècle, en matière de méthodologie scientifique, est donc assez facile à ressaisir. L'apriorisme, qui n'avait pas été influent dans la version radicale des Autrichiens, mais dans celle, anglo-saxonne et déjà mitigée d'empirisme, de Robbins et de Knight, décline irrémédiablement. Annoncée par Hutchison, la méthodologie nouvelle, emprunte au positivisme logique et, directement ou non, à Popper. Elle sert de stimulant à l'un des programmes de recherche les plus féconds peut-être de cette période, celui de Samuelson. Elle contribue aussi à rendre plus fragiles les fondements de la théorie économique traditionnelle, également remise en cause dans certains débats empiriques comme la "controverse marginaliste"; de là provient chez Friedman, Machlup et d'autres encore, vers 1950, une reformulation de l'empirisme, qui ménage une position de repli aux hypothèses fondamentales si, d'aventure, celles-ci paraissaient malmenées par les tests. C'est au philosophe, plutôt qu'à l'historien, qu'il reviendra finalement de dire si les méthodologies hétéroclites et nuancées auxquelles parviennent ces auteurs, approfondissent plutôt qu'elles ne contredisent la conversion de la science économique à l'empirisme.

Retour sur l'apriorisme. Mises, Knight et Robbins

On fait généralement remonter l'apriorisme économique à l'ouvrage de Carl Menger, *Untersuchungen über die Methode der Sozialwissenschaften* (1883), qui provoqua le célèbre *Methodenstreit*. Menger affirmait en substance que les sciences sociales, et l'économie en particulier, disposent d'un point de départ certain dans ce que nous nommerions aujourd'hui

l'individualisme méthodologique et le principe de rationalité. De ces postulats très générales, la certitude s'étendrait à l'édifice entier de la théorie néo-classique, qui est censée les mettre en oeuvre. On a parfois rapproché la philosophie de Menger et celle des néo-kantiens, mais il n'y a pas de doute que l'inspiration dominante est aristotélicienne. Il semblerait que Menger veuille transposer aux sciences sociales contemporaines le modèle - illustré par la *Physique* d'Aristote - d'une science dont les principes résulteraient de l'essence de l'objet considéré, et s'imposeraient à l'observateur avec une évidence absolue. Du coup, Menger ne cherche pas à opposer - ainsi que le faisait, par exemple, Mill dans sa *Logique* (1843) - des sciences de la nature hypothétiques aux sciences sociales certaines. La vraie distinction, qui traverse les deux groupes de disciplines, serait celle des "lois exactes", qui transcrivent les essences et sont *a priori*, et des "lois empiriques", découvertes inductivement. Après le *Methodenstreit*, qui opposa les partisans de Menger et l'école historique de Schmoller, l'apriorisme suivit des voies multiples qui s'éloignèrent de l'aristotélisme du fondateur; mais le recours aux essences, ainsi que la distinction transversale des deux types de lois, ne disparurent pas pour autant.

On voit d'ordinaire dans les traités de Ludwig von Mises, *Grundprobleme der Nationalökonomie* (1933) et *Human Action* (1949), l'expression ultime du courant aprioriste de culture allemande. Mises explicite ainsi la notion fondamentale de cette école: "En qualifiant un concept ou une proposition d'*a priori*, nous voulons dire tout d'abord que l'esprit humain ne peut pas penser la négation de ce qu'ils affirment et n'y voit qu'une absurdité ; en second lieu, que notre approche mentale de tous les problèmes considérés implique nécessairement le concept ou la proposition *a priori*" (1962, p. 18). Contrairement à celui de Menger, le système philosophique de Mises apparaît très hétéroclite: il emprunte au conventionnalisme français du XIX^e siècle, à l'idée kantienne du synthétique *a priori*, à certaines considérations linguistiques venues du positivisme logique, tout en faisant encore lointainement écho à l'analyse mengérienne des essences. Le lecteur moderne a le sentiment que Mises fait flèche de tout bois pour

fonder philosophiquement une thèse pour ainsi dire unique: l'action humaine est par nature rationnelle (1949, pp. 18-19). Cette thèse vaut caution de l'approche néo-classique du choix par l'optimisation, en y incluant la loi des utilités marginales décroissantes. Mises appelle "praxéologie" cette théorie pure de l'action qui constitue une partie significative de l'économie traditionnelle (la partie restante, ou "catalléctique", ayant trait à l'échange). Sa thèse fondamentale - avec laquelle Menger s'accorderait en utilisant un autre langage - est donc que "les axiomes de la praxéologie" sont à la fois incontestables, comme les théorèmes des mathématiques, et néanmoins sources de savoir empirique, à la manière des lois de la physique (1949, pp. 38-39).

Dans les pays anglo-saxons, ce n'est pas la doctrine de Mises, mais des variantes idiosyncrasiques, comme celle de Lionel Robbins et de Frank Knight, qui acclimateront la notion de science économique *a priori*. (On s'accorde généralement à faire de Robbins un aprioriste; l'assimilation est sans doute plus audacieuse dans le cas de Knight, que l'on a choisi néanmoins de traiter ici en même temps que Robbins.) Ces méthodologies, qui serviront de référence pendant plusieurs décennies, sont moins rigides que leurs sources germaniques, parce que fortement colorées par les traditions locales. Avec J.S. Mill (1826 et 1843), Cairnes (1857) et J.N. Keynes (1890), l'Angleterre disposait déjà d'une problématique aprioriste des principes premiers, élaborée éventuellement en relation avec l'utilitarisme. Ce courant annonce dans une certaine mesure les conclusions de Menger et Mises, puisqu'il attribue à l'économie le bénéfice d'un point de départ certain; en même temps, il laisse une place importante aux recherches empiriques, dont le rôle paraît en revanche obscur, même s'il n'est pas inexistant, chez Menger et Mises. L'expression la plus brillante de cette synthèse figure peut-être dans l'essai de jeunesse de J. S. Mill, *On the Definition of Political Economy* (1826), qui défend la méthode *a priori*, en fait l'approche déductive de Ricardo, mais impose également le recours à l'expérience. Mill suppose en effet que les activités sociales se distinguent les unes des autres chacune suivant un "motif" primordial. L'activité

économique, objet de l'économie politique, s'ordonne au "motif pécuniaire". La discipline devra donc procéder déductivement à partir du schéma utilitariste de l'action, quitte à le modifier pour introduire la bienveillance ou l'irrationalité, lorsque le matériau empirique oppose trop de résistance. Un principe d'"approximations successives" vient ainsi compléter, chez Mill, la caractérisation *a priori* de l'action. Les lois économiques obtenues grâce à la déduction initiale ne sont pas des régularités immuables, mais de simples lois de tendance dont l'action peut être contrecarrée par d'autres facteurs. La méthodologie anglo-saxonne de la fin du XIX^e siècle reprend constamment ces thèmes; ils parcourent notamment les chapitres introductifs des *Principles* de Marshall (1920). On ne doit pas s'étonner que Knight (1921, ch. 1) et Robbins (1932, ch. 5) les mettent à leur tour en évidence.

Ces deux auteurs, qui semblent avoir exercé une sorte de magistère dans leurs chaires de Chicago et de Londres respectivement, ont des traits notables en commun, au premier chef leur proximité à l'égard des deux traditions, simultanément, de l'apriorisme, l'anglo-saxonne et la germanique. Leur attitude par rapport aux sources est toutefois suffisamment distanciée pour qu'on doive prendre certaines précautions avant de les rattacher à cette tendance méthodologique: Robbins n'emploie pas le mot *a priori* dans son ouvrage et Knight a expressément refusé de l'appliquer aux principes premiers de l'économie (1940, p. 17). Ils n'en ont pas moins constamment défendu la thèse suivant laquelle ces principes ont un caractère de certitude. Leur méfiance à l'égard de la terminologie aprioriste peut tenir au fait qu'ils sont imprégnés des idées du *Verstehen* et qu'ils attachent une grande importance à cette expérience particulière qu'est l'introspection. Ils insistent également sur le bon sens et sur les contraintes sémantiques du langage ordinaire pour justifier les principes premiers, mais leur méthode consiste le plus souvent à proposer des définitions qu'ils déclarent intrinsèquement évidentes. Jusque dans ses écrits tardifs, Knight continue à disserter sur ce qu'il appelle "le problème économique" (1946). Quant à Robbins, on se rappelle la définition restée

célèbre: l'économie est "la science qui étudie le comportement humain comme une relation entre les fins et les moyens rares qui ont des usages substitutifs" (1932, p. 16).

La conception de Robbins est remarquable par son *formalisme*, qui rompt avec la tradition bien établie, chez Mill et même encore chez Menger ou Weber, d'une délimitation matérielle de l'économie: l'apriorisme se détache ainsi de l'anthropologie concrète et, tout particulièrement, de la description utilitariste de l'action. Robbins propose une reconstruction expéditive de la théorie néo-classique à partir de trois grands postulats, qui sont aussi de nature principalement formelle: les préférences sont ordonnées, il existe plus d'un facteur de production et les agents sont incertains de leurs ressources futures (1932, pp. 77-79). Comme Menger ou Mises, il se livre à une déduction *a priori*, souvent réexaminée par la suite, de la loi des rendements décroissants: elle découlerait aussitôt du second des trois postulats (ibid.; voir également ci-dessous en section II). S'il est vrai que "ceux-ci ont à peine besoin d'être énoncés pour qu'on les reconnaisse comme évidents" (ibid.), l'économie aura-t-elle jamais besoin de confronter ses résultats aux données externes ? C'est ici qu'apparaît la dimension millienne de l'*Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. Robbins fait une place subordonnée, mais non négligeable, aux études appliquées. Celles-ci visent à déterminer l'applicabilité (sinon la vérité) des résultats théoriques, à les préciser quantitativement, et même, dans une certaine mesure, à les modifier suivant un mécanisme de va-et-vient qui évoque les "approximations successives" de Mill (p. 115-121). En même temps que ce principe fameux, la démarche suggérée par Robbins peut rappeler Max Weber (1922) et sa méthode idéal-typique: des constructions pures, normatives plutôt que descriptives, laissent subsister, dans la confrontation avec le matériau empirique, un "résidu" qui impose de les reconsidérer. Le retour nécessaire sur les principes théoriques ne contredit pas la certitude qu'ils inspirent, car il signale seulement une reconnaissance des frontières: "On reconnaît seulement ce qui se trouve et ce qui ne se trouve pas dans les limites nécessaires de notre sujet" (p. 121).

L'empirisme de Robbins ignore donc l'idée de réfutation, qu'il analyse en substance comme un déplacement des conditions d'applicabilité.

L'apparition du positivisme en méthodologie économique: Hutchison

Les méthodologies d'après-guerre, notamment celles de Samuelson et de Friedman, vont déprécier la recherche des limites ou de l'objet de la science économique. Elles ne décriront plus les principes fondamentaux comme étant certains et elles mettront désormais au premier plan la logique du test et de la réfutation. L'importance et l'actualité persistante de ces conceptions ne doivent pas faire oublier qu'un ouvrage de 1938 avait déjà consacré la rupture avec l'apriorisme et introduit la notion de testabilité en économie: *The Significance and Basic Postulates of Economic Theory* de Terence Hutchison. Mais ce livre est purement réflexif et critique; il ne se rattache clairement à aucune école de théorie positive, à aucune application effective; d'ailleurs, son auteur n'avait jamais contribué d'aucune façon à la théorie économique et n'y contribuera pas plus par la suite. En bref, Hutchison est l'ancêtre du méthodologue spécialisé d'aujourd'hui. A l'époque où il compose *The Significance*, sa position intellectuelle apparaît singulière. Plus que certaines faiblesses philosophiques, l'isolement de Hutchison doit expliquer son peu de retentissement chez les économistes: ni Samuelson, ni Friedman ne lui consacreront une ligne alors que, à sa manière, il les a précédés.

Son ouvrage pose - en termes généraux, puis à propos de l'économie - la question caractéristique du positivisme: à quoi reconnaît-on la scientificité? La réponse qu'il donne emprunte aux thèses du premier Cercle de Vienne, c'est-à-dire à une expression très virulente du positivisme logique, que les philosophes ont par la suite récusée au profit de doctrines plus souples. Un tel ancrage dans l'histoire des idées fait d'une certaine manière l'intérêt du livre mais il explique aussi les réserves qu'il a suscitées après-guerre. Plus précisément, Hutchison affirme que les énoncés à caractère scientifique seraient de deux sortes bien distinctes:

d'une part, ceux qui ont un caractère logico-mathématique et n'interviennent qu'à titre auxiliaire, pour faciliter la déduction; d'autre part, les propositions factuelles, qui seules indiquent quelque chose sur le monde et justifient l'ensemble de l'activité scientifique (ce sont ses "produits finis", 1938, p. 9). Pour Neurath et Schlick, les énoncés de ce dernier groupe devaient satisfaire à un critère de vérifiabilité. Après les avoir suivis jusqu'ici, Hutchison se démarque de ces deux auteurs puisqu'il formule ainsi son propre critère: "il faut qu'on puisse concevoir un test empirique pour ces propositions, ou tout au moins qu'elles soient réductibles, par la déduction logique ou mathématique, à d'autres propositions pour lesquelles on a conçu un test" (p. 9). Au vu de ce passage et d'autres encore, il apparaît que Hutchison a en vue la *réfutabilité*, et non pas la vérifiabilité, des énoncés, et qu'il entend toujours son critère dans un sens qui est virtuel ou indirect; c'est à dire qu'il n'exige jamais la réalisation concrète des expériences. L'aspect réfutationniste de la démarcation explique tout naturellement qu'on ait voulu rapprocher cet auteur de Popper, dont il devait connaître la *Logik der Forschung* (1934), puisqu'il y fait au moins de furtives références (voir par exemple, 1938, p. 126).

Muni de la classification précédente, Hutchison entreprend d'examiner le statut des propositions de "théorie pure" en économie, comme l'équation de la théorie quantitative $MV = PT$, ou encore la proposition: "toutes les entreprises ont la même taille en situation de concurrence parfaite". Il conclut qu'elles tombent toutes dans le premier groupe: ce sont de "simples tautologies", des "relations entre définitions", des faits de langage (p. 28). Comme ces propositions comportent souvent une clause *ceteris paribus*, Hutchison examine ce que signifie cette adjonction en appliquant de nouveau sa grille d'analyse: il conclut qu'en économie tout au moins, la clause a pour effet de transformer l'énoncé initial en une vérité analytique; en écrivant "si le prix du bien augmente toutes choses égales par ailleurs, la demande de ce bien diminue", on ne ferait que répéter la définition de la fonction de demande (pp. 40 et sq.).

L'analyse des propositions de "théorie pure" débouche sur une critique de la méthodologie aprioriste aussi bien que de l'économie telle qu'elle est pratiquée. Celle-là encouragerait une recherche de tautologies en lieu et place de propositions informatives. Par exemple, la définition célèbre de Robbins aurait pour effet d'"exclure la considération de tous les faits", puisque ceux-ci tomberont nécessairement sous l'une des sciences auxiliaires - psychologie, sociologie, technologie - que cette définition sert à dissocier de l'économie (p. 54). Plus généralement, l'ouvrage de Hutchison est une dénonciation sans réserve de l'apriorisme, toutes écoles confondues, puisque celles-ci ne font que proposer des variations sur une thèse qu'il récuse absolument: il serait possible de combiner l'irréfutabilité des lois à leur caractère informatif. Parce qu'elles sont irréfutables, les "lois exactes" de Menger ne peuvent alors désigner que de vulgaires tautologies (pp. 59-60). Si, maintenant, l'économie elle-même doit se réformer, c'est parce qu'elle s'attarderait sur l'élaboration de la "théorie pure" au lieu de rechercher de véritables régularités empiriques, comme la loi de Gresham ou celle de Pareto (p. 64). Le réformisme hétérodoxe de Hutchison s'accroît dans le dernier chapitre, où il semble recommander l'abandon des concepts ordinaires de maximisation et d'équilibre.

On a vivement contesté les prises de parti philosophiques de l'ouvrage. La distinction des deux types de propositions coïncide avec celle de l'analytique et du synthétique, sérieusement battue en brèche depuis un article célèbre de Quine en 1953. Hutchison surdétermine l'usage rigide de cette distinction par une assimilation que l'on décrirait aujourd'hui comme confuse, entre le synthétique et le réfutable. Ce dernier point explique sans doute que les poppériens ne se soient pas reconnus en Hutchison: ils ont toujours mis à part les énoncés de la science qui sont informatifs (synthétiques) sans être pourtant réfutables, même virtuellement. Les poppériens appellent "métaphysique" cette classe intermédiaire d'énoncés, ce qui permet de préciser l'un des enjeux de la discussion: la taxinomie de Hutchison, tout comme celles de Schlick ou Neurath, aurait pour effet d'évacuer toute métaphysique de la science. Le réfutationnisme supposé de

Hutchison ne doit donc pas faire illusion. Enfin, même dans le contexte ultra-positiviste où elle s'insère, la thèse centrale du livre - les propositions de "théorie pure" tombent du côté analytique plutôt que synthétique - est apparue comme sujette à caution.

La situation de Hutchison dans l'histoire des idées économiques est à tous égards surprenante. Grand adversaire de l'apriorisme, il a contribué à l'élimination de cette doctrine par son livre et par la polémique engagée peu après avec Knight (dans le *Journal of Political Economy* de 1940-41). À défaut d'entrer précisément dans ses distinctions, les méthodologues des années 50 tiendront pour acquise l'idée qu'une théorie ne peut se dire *a priori* (indépendante de l'expérience au sens large) et néanmoins informative. Par l'introduction de concepts et de problèmes philosophiques alors nouveaux pour les économistes, Hutchison a préparé la conversion de la méthodologie économique à l'empirisme. Pourtant, aucun des auteurs de l'après-guerre qui parachèvent cette évolution ne peut vouloir se réclamer de lui. C'est que l'empirisme de Hutchison demeure purement normatif et critique, sans effet sur la science économique telle qu'elle est: par un retournement paradoxal, il rejoint la doctrine qu'il combat, l'apriorisme, dans la conclusion suivant laquelle la théorie existante serait irréfutable! La dénonciation par Samuelson (1947, ch. I) des interprétations tautologisantes de l'économie semblerait devoir l'atteindre plus directement encore que les aprioristes, alors même que les deux auteurs partagent des conceptions philosophiquement voisines de l'activité scientifique et une même hostilité à l'égard de l'apriorisme.

Friedman, Machlup et la querelle du "réalisme des hypothèses"

Le problème du réalisme des hypothèses en science économique constitue une figure imposée de la méthodologie économique d'après-guerre, sans doute son *topos* le plus célèbre. La formulation en est due à Milton Friedman, dans le chapitre qui ouvre ses *Essays in Positive Economics* (1953), intitulé *The Methodology of Positive Economics*, et qui a

fait quelque peu oublier le reste de l'ouvrage, pourtant éclairant pour ressaisir les intentions véritables de l'auteur, auquel on a généreusement prêté.

Suivant une première lecture, ce texte n'est rien d'autre qu'une proclamation supplémentaire en faveur de l'économie comme science empirique (ou "positive"). Friedman prendrait parti contre l'apriorisme dans le passage où il attaque les interprétations tautologisantes de l'économie (pp. 11-12). A la certitude factice qu'inspiraient les axiomes, il opposerait l'acceptation franche de la discipline du test, qu'il analyserait suivant la grille exigeante du *réfutationnisme*. Mieux que les travaux de Hutchison ou de Samuelson, l'essai de Friedman marquerait finalement la pénétration des idées poppériennes en méthodologie économique. Il affirme en effet que les tests ne prouvent jamais rien en faveur des hypothèses: ils ne sont concluants que dans la réfutation, de sorte que notre adhésion aux lois de la science ne peut être que provisoire et conjecturale - elle reflète uniquement la résistance de ces lois aux tentatives faites pour les falsifier (p. 9). Friedman rejoint encore Popper lorsqu'il passe de ces généralités au conseil pratique fondamental: on ne doit pas considérer un test comme achevé aussi longtemps que l'on n'a pas confronté l'hypothèse à un *explicandum* de contrôle (p. 13). Ce type de considérations permet de mesurer la distance qui sépare le principe de réfutabilité friedmanien des formulations antérieures, chez Hutchison notamment: obsédé par la question de démarquer le sens du non-sens, et le scientifique du non-scientifique, celui-ci ne faisait pas réellement servir le principe à *l'intérieur* de la théorie économique. Eloignement manifeste à l'égard du premier Cercle de Vienne (sinon peut-être d'une forme "libéralisée" du positivisme logique), préoccupations accentuées pour la méthodologie prescriptive, ces deux traits contribuent à rapprocher Friedman de Popper (qu'il aurait rencontré et même lu peu après la guerre, grâce à une réunion de la Société du Mont-Pèlerin).

Mais suivant une seconde lecture, plus précise et plus pertinente, *The Methodology of Positive Economics* se caractérise moins par ses

proclamations réfutationnistes que par les réserves qui les accompagnent aussitôt. Certains interprètes ont conclu à la compatibilité des deux lectures: dans ces réticences, ils croient voir l'expression d'un *falsificationnisme raffiné* au sens de Lakatos (1970), ou seulement *nuancé* en un sens moins technique. La thèse dite aujourd'hui "de Duhem-Quine" (voir notamment Quine, 1953) affirme en substance le caractère ambigu de la réfutation, compte tenu de la pluralité inévitable des énoncés scientifiques soumis au test (hypothèses principales, hypothèses auxiliaires et conditions initiales). Cette thèse débouche sur la variante du réfutationnisme que Lakatos appelle "raffinée" et qu'il oppose, très polémiqument, à certaines formulations "naïves" de Popper. Quelques interprètes ont généreusement prêté à Friedman cette variante doctrinale. L'essai de 1953 prend en compte la thèse de Duhem-Quine au moment où il rappelle qu'il existe toujours une infinité d'hypothèses en concurrence pour rendre compte d'un ensemble fixé de données (p. 9). Mais en fait, cette affirmation constitue un point de basculement du texte, qui, à partir de là, va s'éloigner du réfutationnisme, même "raffiné".

D'une part, Friedman tente de résoudre le problème de Duhem-Quine en introduisant un critère subsidiaire de simplicité qui, reconnaît-il, "défie la spécification objective" (p. 10). Cette notion de simplicité, qui n'a rien de poppérien ni de lakatosien, s'éclaire à la lumière des travaux positifs réunis dans le corps de l'ouvrage: présente dès 1949 dans l'article sur la courbe marshallienne de demande, elle justifiait alors une récusation vigoureuse des méthodes de l'équilibre général au profit de celles de l'équilibre partiel; et elle nourrit encore la polémique friedmanienne contre l'économie mathématisée, polémique qui débute avec la recension de Lange (1946) et qui ne connaîtra pas de cesse. D'autre part et surtout, Friedman avance la thèse à jamais célèbre suivant laquelle on ne peut pas tester une théorie en invoquant le "réalisme" ou, au contraire, l'absence de "réalisme" de ses "hypothèses fondamentales" (p. 14). Toute l'originalité méthodologique de Friedman est là, dans cette affirmation inattendue que les "hypothèses fondamentales" (*assumptions*) d'une théorie scientifique, par opposition à

ses "conséquences" (*implications*) peuvent, et même *doivent*, être dénuées de "réalisme". La distinction structurelle entre ces deux groupes de propositions à l'intérieur d'une même théorie scientifique est d'une tout autre nature que les distinctions que Lakatos fera bientôt passer à l'intérieur des "programmes de recherche", y compris celle du "noyau dur" et de la "ceinture protectrice" qui paraît tout d'abord s'en rapprocher.

L'isolement des "hypothèses fondamentales" est éminemment problématique, et il faudra attendre Fritz Machlup (1955) pour que l'on dispose d'un principe de démarcation suffisamment clair pour les besoins de la théorie économique: ces hypothèses que l'on doit préserver du test direct seraient les énoncés de *statique pure* (par exemple, le consommateur choisit le panier X en présence du revenu R et du prix P), tandis que les conséquences qui portent le contenu empirique de la théorie s'identifieraient aux énoncés de *statique comparative* (le consommateur modifie son panier X en X' lorsque revenus et prix passent de R et P à R' et P'). D'autres démarcations étaient envisageables, par exemple celle-ci, que Herbert Simon a signalée lors du débat de 1963, et qui correspond à la lecture la plus courante aujourd'hui de l'essai: les hypothèses fondamentales seraient les énoncés de statique pure ou de statique comparative qui sont relatifs aux *individus*, tandis que les conséquences seraient les énoncés relatifs aux *comportements agrégés*. Les deux distinctions sont logiquement compatibles; combinées l'une à l'autre, elles assureront une protection en quelque sorte maximale aux "hypothèses fondamentales" de l'économiste.

Les conséquences pratiques de la thèse friedmanienne apparaissent dans le passage célèbre qu'il consacre aux hypothèses de maximisation de la microéconomie néo-classique. Eventuellement reformulées à l'aide de la locution "comme si" - "les entreprises se comportent comme si elles cherchaient rationnellement à maximiser leurs profits attendus" (pp. 20-21) - ces hypothèses échapperaient à la démarche empirique et critique sur laquelle insistaient solennellement les premières pages de l'essai. Le conservatisme inhérent à la thèse sur les "hypothèses fondamentales"

explique une troisième interprétation, plus défendable, à tout prendre, que les deux précédentes: Friedman adhérerait à une philosophie des sciences non réfutationniste, soit le *conventionnalisme*, qui recommande de mettre à l'abri les principes premiers de la science par une décision volontaire sans justification ultime; soit l'*instrumentalisme*, c'est-à-dire la doctrine qui, suivant la définition qu'en donne Popper (1963), réduit les théories scientifiques à n'être que des "instruments à prédire". Toutefois, il n'y pas d'indications explicites que Friedman veuille se rattacher à l'une de ces doctrines.

Suivant une quatrième interprétation encore, l'absence de "réalisme" désignerait l'usage par les sciences, et au premier chef la physique, de termes spéciaux, qui renvoient à des entités non directement observables (les philosophes les désignent souvent comme des "termes théoriques"). Cette analyse figure expressément dans l'article déjà cité de Machlup (1955), qui réinterprète à sa manière les conclusions de Friedman. Une telle notion épistémologique d'"irréalisme" ne s'applique pas nécessairement à l'économie, dont les termes spéciaux (comme par exemple, l'utilité ou la préférence) ont quelque chose de familier et d'accessible, à la différence de ceux de la physique (comme la gravitation ou l'interaction forte). Replacée dans ce cadre, la thèse de Friedman affirmerait qu'une théorie serait d'autant plus respectable, scientifiquement, qu'elle peut s'appuyer sur des termes spéciaux plus nombreux et que ceux-ci jouent un rôle plus fondamental dans ses déductions. Tout donne à penser, toutefois, que la problématique des "termes théoriques" n'était pas familière à Friedman, et qu'il faut distinguer sur ce point ses positions de celles de Machlup.

Les différentes lectures de l'essai qu'on vient de proposer sont rétrospectives; elles ont longuement occupé la méthodologie économique professionnalisée, d'inspiration philosophante, des années 1970-1980. On peut s'étonner d'un tel décalage temporel avec la date de publication des *Essays in Positive Economics* (1953). C'est probablement que, grâce à l'autorité combinée de Friedman et de Machlup, la question du "réalisme" a pu sembler tout d'abord tranchée en leur faveur. Elle ne rebondit pas avant

la rencontre décisive l'*American Economic Review* en 1963, à laquelle participèrent Paul Samuelson, Herbert Simon et le philosophe Ernst Nagel, tous trois hostiles à la position friedmanienne. Samuelson (1963) tente de la démonter après avoir reconstruit ainsi les théories scientifiques: celles-ci comporteraient trois blocs d'énoncés, les axiomes, la théorie proprement dite et les conséquences empiriques. Comme, d'après Samuelson, les trois blocs sont logiquement équivalents, il serait impossible de prêter un degré de "réalisme" différent au premier et au troisième. En fait, la décomposition proposée ne résiste pas à l'examen épistémologique. Machlup (1964) a eu beau jeu de souligner que le rapport d'axiomes à conséquences empiriques est normalement celui de l'implication stricte, et non pas de l'équivalence logique. Non sans élégance, Machlup croit même trouver dans un article de Samuelson (1948a) sur le commerce international une illustration de la méthodologie friedmanienne ! On verra plus bas (section III) ce que la conception de Samuelson en 1963 doit à l'analyse qu'il fait alors d'une théorie bien particulière, celle des préférences révélées. Quant à Simon (1963), il s'en prend à Friedman à partir de cette autre considération, évidemment fondamentale pour sa propre théorie de la rationalité limitée (1947, 1953), que les comportements microscopiques ne sont pas moins observables que les effets macroscopiques: *we do have microscopes*. On a déjà indiqué que cette critique visait un découpage particulier - fondé sur le niveau d'agrégation exclusivement - entre les "hypothèses fondamentales" et les "conséquences". L'article le plus important du symposium est celui de Nagel (1963), qui fait passer cette distinction au second plan pour souligner, en revanche, la polysémie du mot "réalisme" en épistémologie. On peut dire qu'une hypothèse manque de réalisme, soit parce qu'elle est fautive, soit parce qu'elle fait abstraction de certains aspects de l'objet étudié, soit, enfin, parce que sa formulation comporte des "termes théoriques", ainsi que Machlup l'avait déjà envisagé. Nagel conteste aussi qu'il soit judicieux de reformuler les hypothèses théoriques des sciences à l'aide du fameux "comme si" (*as if*). Le passage de l'essai qui propose cette reformulation soulève toutes les difficultés épistémologiques

de la téléonomie apparente non seulement en économie, mais aussi en biologie. Il emprunte d'ailleurs un modèle rudimentaire de sélection naturelle qui préexistait dans la littérature marshallienne sur l'entreprise (voir en section II). Koopmans (1957) avait déjà lancé quelques flèches contre ce passage problématique.

Le contexte intellectuel de "The Methodology of Positive Economics"

Sans être aucunement exhaustif, on en a peut-être dit assez des multiples interprétations de Friedman pour faire douter qu'aucune puisse jamais s'imposer contre toute autre. La vraie question est celle de la cohérence interne de l'*Essay*, et elle doit raisonnablement être tranchée par la négative. Produits d'une philosophie obscure et improvisée, les formulations de *The Methodology of Positive Economics* s'éclairent, en revanche, lorsqu'on les rapproche du contexte de la recherche économique entre 1940 et 1955. Suivant une explication plausible, ce chapitre est la contribution de Friedman à l'effort de guerre que dut alors consentir la théorie néo-classique pour résister à la contestation des "antimarginalistes" et s'intégrer une analyse maximisatrice de la firme calquée sur celle du consommateur. Cette interprétation se précisera au moment où l'on traitera de la théorie de l'entreprise.

Un autre groupe de considérations a certainement influencé Friedman et aide à mettre en perspective sa thèse d'"irréalisme". Dans deux articles cosignés peu avant la parution des *Essays in Positive Economics*, Friedman et Savage (1948 et 1952) réexposent la théorie de l'utilité espérée que von Neumann et Morgenstern (1944) venaient d'axiomatiser d'une manière que les économistes avaient jugée peu transparente, et ils en développent une application concrète pour l'économie: l'analyse des attitudes subjectives par rapport au risque, avec les conséquences qu'elle emporte pour la demande d'assurance. Les deux auteurs, qui manifestement ne soupçonnent rien des objections à venir d'Allais (1953), témoignent d'une belle confiance dans la solidité normative et empirique de la théorie nouvelle. L'article de 1948 la

présente comme une généralisation réussie de l'analyse marshallienne: celle-ci excluait automatiquement le goût positif pour le risque au nom du principe intangible des utilités marginales décroissantes, alors que la théorie nouvelle introduit un critère de rationalité indépendant de ce dernier principe et permet donc de considérer toute espèce d'attitude, goût positif aussi bien qu'aversion, pour le risque. L'article de 1948 indique quelques faits généraux concernant la variation de cette attitude en fonction de la richesse. Il montre comment la théorie peut en rendre compte en ajustant la forme, concave ou convexe, de la fonction d'utilité de von Neumann et Morgenstern (p. 294). Le sentiment qu'un progrès scientifique a été accompli domine manifestement Friedman et Savage en 1948, et ils l'expriment à nouveau dans le travail, d'inspiration plus axiomatique et méthodologique, qu'ils cosignent en 1952. Cette conviction peut expliquer l'engagement militant des deux auteurs en faveur du réfutationnisme (1948, p.304, et surtout, 1952, p.465-466). Mais, quoique moins absolues que dans l'essai de 1953, les réserves sont déjà présentes: les données "directes" en faveur de l'"hypothèse de l'utilité espérée" ne suffiraient pas à emporter l'adhésion s'il n'y avait pas aussi des données "indirectes", décidément plus favorables (1952, p.466-467). L'idée que l'on teste une "hypothèse" principalement ou exclusivement sur ses "conséquences" se fait jour. Les deux articles écrits avec Savage constituent donc une source, ainsi qu'une explicitation profitable, du *réfutationnisme contrarié* qui inspire *The Methodology of Positive Economics*. Dans le contexte particulier, la théorie réfutable est celle de l'utilité de von Neumann et Morgenstern, son "hypothèse fondamentale" est la formule de maximisation de l'utilité attendue (qui est déjà formulée à l'aide de la locution "comme si"), tandis que les "conséquences" sont tantôt les tests suggérés par la décomposition axiomatique, tantôt les applications précédemment évoquées à la question du risque et de l'assurance.

D'autres considérations contextuelles plus floues demandent encore à être signalées. Les années 1930-1950 voient se développer des recherches empiriques dans toutes les directions. Le National Bureau of Economic

Research, avec Mitchell, amorce des études sur le cycle des affaires dans un esprit d'empirisme absolu, que contestera Koopmans (1947). Celui-ci est partie prenante à l'expérience d'*Econometrica*, qui met en oeuvre les enseignements moins naïvement empiriques de la statistique dite "classique": on ne peut estimer ou tester que sur la base de formulations théoriques et d'hypothèses préalables. Les recherches de Kuznets donnent l'impulsion à des travaux complémentaires sur la fonction de consommation, auxquels travaillent, pendant la guerre, des chercheurs du N.B.E.R., dont Milton Friedman. Les économistes d'Oxford commencent à publier en 1939 les résultats d'enquêtes menées sur le comportement des entreprises, la sensibilité des décisions d'investissement aux taux d'intérêt, et, surtout, le rôle de la maximisation du profit. Ces travaux reflètent des méthodes fort différentes et portent sur des segments très divers de la micro ou de la macro-économie, mais ils ont en commun de traduire l'attitude nouvelle de la discipline par rapport à l'expérience. C'est sous leur influence, tantôt enthousiasmante, tantôt répulsive, que l'économiste-statisticien Friedman élabore des positions concrètes qui trouvent un écho assourdi dans *Methodology of Positive Economics*: méfiance aggravée à l'égard des données d'enquêtes; attention soutenue prêtée aux données agrégées que, dès 1940, il exploite simultanément en coupe et de façon transversale (c'est la technique utilisée en 1957 dans *A Theory of the Consumption Function*); recherche du succès prédictif, d'ordinaire en relation avec les objectifs de politique économique; conciliation, dans un syncrétisme très personnel, des thèses antagoniques de Mitchell et de Koopmans sur l'économétrie.

II. LES CONTROVERSES EN THÉORIE DE L'ENTREPRISE

La "révolution de la concurrence imparfaite" et la maximisation du profit

Les manuels de microéconomie que l'on utilise aujourd'hui comportent

toujours un chapitre intitulé "théorie de l'entreprise", qui fait exactement pendant au chapitre consacré à la "théorie du consommateur". Avec une définition différente à la fois des fonctions objectifs et des contraintes, ces deux théories s'alignent sur une seule et même conception optimisatrice de la décision. Nombreux sont les économistes contemporains qui ignorent que ce parallélisme ne remonte pas aux origines de l'analyse néo-classique. Le premier traité où il soit rigoureusement exploité est tardif: c'est *Value and Capital*, de John Hicks (1939), qui compare une à une les conditions marginales des deux théories. Au moment où Hicks écrit son livre, l'idée de traiter l'entreprise de la même façon que le consommateur était encore débattue chez les spécialistes. Elle constitue l'un des acquis - rétrospectivement, le plus durable peut-être - de la fameuse "révolution de la concurrence imparfaite" dans années trente. Chez Marshall (1920), et même encore chez Pigou (1932), la firme faisait l'objet d'hypothèses multiples, qui ne sont pas toujours explicites et varient suivant les besoins de l'analyse. L'accent principal portait sur l'équilibre de marché. Les décisions d'affaires, les contraintes de coût et de demande qui les déterminent, jouaient un rôle subordonné en servant seulement d'arrière-plan heuristique aux courbes d'offre.

C'est l'ouvrage de Joan Robinson, *The Economics of Imperfect Competition* (1933), qui a doté la théorie de l'entreprise de la structure que nous lui connaissons désormais. Le pas le plus important consistait à *universaliser l'hypothèse de maximisation du profit*. Celle-ci conditionnait déjà l'analyse marshallienne du monopole (1920, V, p. 14), mais elle ne ressortait pas nettement du modèle concurrentiel. Joan Robinson la proclame "hypothèse fondamentale" de la théorie (1933, p. 13) et lui soumet le modèle récalcitrant. Le second pas consistait à *clarifier le rôle des hypothèses auxiliaires* en l'absence desquelles la maximisation du profit ne débouche sur aucune conséquence déterminée. Elles concernent, respectivement, la nature de la demande à l'entreprise (c'est-à-dire le type de marché, concurrentiel, monopolistique ou autre, auquel celle-ci appartient), la forme des fonctions de coût moyen, enfin l'horizon temporel

de la décision (court ou long terme). Les hypothèses faites sur ces variables apparaissent à la fois indispensables à la prédiction scientifique et, conceptuellement, de nature subalterne; la théorie ne s'engage pas sur elles au même degré que sur la maximisation du profit. Du coup, ce sont elles qu'on modifiera en priorité lorsqu'une prédiction est réfutée. Joan Robinson met très clairement en oeuvre ce schéma hiérarchique à propos du type concurrentiel: la grande crise des années trente, marquée par des prix rigides et une baisse du produit, aurait réfuté - dit-elle en substance - le point de vue marshallien et pigouvien d'après lequel l'industrie moderne serait en situation de concurrence parfaite (1933, p. 222). *The Economics of Imperfect Competition* réserve la possibilité d'autres ajustements dans les hypothèses: la courbe de coût variable moyen a "en général" une forme de U (1933, pp. 48-49), mais cette supposition n'est pas absolue et se présente différemment dans le court et le long terme (ibid., p. 96). En bref, l'ouvrage de Joan Robinson contient l'essentiel de ce que l'on enseigne aujourd'hui, au niveau élémentaire, en guise de théorie de l'entreprise. Le traité de Chamberlin, *The Theory of Monopolistic Competition* (1933), a également contribué à la mise en ordre, quoique de façon oblique: la maximisation du profit est sous-entendue dans les démonstrations, mais ne figure jamais en clair comme l'"hypothèse fondamentale" qui les sous-tend. Contre toute vraisemblance, Chamberlin (1952) a prétendu après coup qu'il pouvait s'en passer. Cette réserve surprenante montre que l'hypothèse ne s'est pas imposée facilement.

Les remarques précédentes n'épuisent pas le sens de la révolution des années trente, mais en font ressortir un aspect que l'on aurait peut-être tendance à négliger. Les deux ouvrages rivaux de 1933 ne se proposaient pas tant de redéfinir les territoires respectifs du monopole et de la concurrence que de recomposer la théorie néo-classique de l'offre prise dans son ensemble. D'autres choix que ceux de Robinson et Chamberlin étaient alors concevables et avaient d'ailleurs eu quelques précédents dans la littérature. Le fait que la modélisation marshallienne de la concurrence parfaite n'explique pas d'hypothèses de comportement pour la firme

individuelle peut s'expliquer de deux façons, qui ne paraissent pas compatibles entre elles. Suivant la première interprétation, Marshall aurait aperçu, avant même Sraffa (1926), que le modèle concurrentiel de long terme devient indéterminé s'il doit combiner une hypothèse de maximisation du profit à celle de rendements d'échelle croissants. Suivant la seconde, Marshall se serait persuadé que la concurrence parfaite et la maximisation des profits sont redondants, pour la raison supposée que la sélection naturelle des entreprises réalise automatiquement l'optimum. Si l'on retient la seconde interprétation plutôt que la première, les *Principles* apparaissent à l'origine d'une conjecture théorique influente, qui parcourt les années trente (chez Higgins, 1939, et moins nettement, chez Hicks, 1935, et Machlup, 1939) avant de culminer dans l'article d'Alchian (1950). On a vu que Friedman (1953a) y fait écho. Cette tradition propose une hiérarchie des hypothèses fort différente de celle que Joan Robinson devait faire prévaloir: la supposition fondamentale concernerait en fait *le type concurrentiel*, tandis que l'énoncé relatif au comportement individuel deviendrait auxiliaire et modifiable.

La théorie de l'entreprise qui va faire l'objet de critiques particulièrement vives à partir de la fin des années trente est donc récente, fragile et perçue comme telles par des auteurs qui, alors même qu'ils la contestent, ne sont pas toujours hostiles à la tradition néo-classique entendue plus généralement. Les critiques de ce temps sont pour une large part de type *interne*; ce que certains commentateurs n'ont pas bien saisi: elles n'entrent pas dans le schéma ultérieur d'affrontement entre économistes "orthodoxes" et "hétérodoxes". La théorie aujourd'hui reçue s'est précisément constituée à la faveur de ces débats. On les regroupera ici sous trois rubriques.

Certains développements furent étroitement liés aux modèles de Joan Robinson et de Chamberlin, et en particulier à la fameuse *tangency solution* que l'on regarde d'ordinaire comme la principale conséquence analytique de l'hypothèse de concurrence monopolistique: l'équilibre de l'entreprise s'établit en-deçà du point le plus bas de la courbe de coût

moyen à long terme, c'est-à-dire sur la portion décroissante de cette courbe et en un point où le nombre d'entreprises dans la branche est supérieur à l'optimum, chacune disposant de "capacités excédentaires" (*excess capacity theorem*). A ce premier point de vue, la discussion s'est portée de proche en proche sur les conditions immédiates de validité du résultat et ses conséquences en théorie du bien-être (Hicks, 1935; Kahn, 1935), sur les notions de "produit" et de "branche" qui justifient, chez les deux auteurs, le choix d'une modélisation intermédiaire entre monopole et concurrence parfaite (Triffin, 1940), enfin sur les relations délicates de la concurrence monopolistique aux situations d'oligopole interactif (Hicks, 1935; Hall et Hitch, 1939). Comme le modèle de Chamberlin est sémantiquement plus riche que celui de Joan Robinson, il s'est mieux prêté à l'examen. Il est aussi vrai qu'il a moins bien résisté au passage du temps. On connaît la thèse que les économistes de Chicago (Stigler, 1949; Friedman, 1953a et b) ont défendue avec vigueur et constance: la théorie de l'entreprise n'aurait pas besoin d'une modélisation intermédiaire entre concurrence et monopole. Arbitré par Archibald en 1961, le conflit entre "Chamberlin et Chicago" va dans l'ensemble tourner à l'avantage de Chicago: il apparaît que les variables supplémentaires, "efforts de vente" et "qualité du produit", qui justifiaient l'introduction du cas intermédiaire, annulent pratiquement la testabilité du modèle ordinaire de monopole, formulé en termes de prix et de quantités seulement. Chamberlin aspirait à fonder une "nouvelle théorie de la valeur"; il ne subsiste presque rien de sa tentative, trente ou quarante ans après. La leçon que "Chicago" retiendra ne va guère au-delà de cette banalité, déjà constatée à l'aube de la prétendue "révolution": le modèle marshallien de monopole offre une moins mauvaise approximation des réalités de l'entreprise que celui de concurrence parfaite.

Les deux autres développements significatifs des années 1930-1940 concernent, d'une part, les hypothèses auxiliaires de la théorie, qui font l'objet d'études empiriques précises, et, d'autre part, l'"hypothèse fondamentale" de maximisation du profit, qui sera discutée sous tous les angles possibles. Rétrospectivement, ces deux groupes de débats paraissent

plus importants que les avatars du modèle de concurrence monopolistique, puisqu'ils portent sur la théorie que nous connaissons aujourd'hui. Ils représentent aussi un excellent terrain d'application pour les méthodologies abstraites de la section précédente. On les examinera maintenant en détail.

L'étude empirique des hypothèses auxiliaires

Suivant la conception marshallienne, que Viner précise en 1931, les courbes de coût marginal et variable moyen ont une forme caractéristique de U, et les courbes de long terme sont les "enveloppes" des courbes correspondantes de court terme. Diffusée par le livre de Joan Robinson, cette représentation domine à partir des années trente. L'assurance avec laquelle on traite alors de la "courbe en U" s'explique aisément, du moins lorsqu'il s'agit du court terme: la forme choisie reflète la loi des rendements croissants, puis décroissants, laquelle, comme l'a écrit Stigler en 1946, "constitue l'un des piliers de l'analyse économique, l'une des seules propositions que la plupart des économistes aient acceptée dès qu'on l'a énoncée formellement au début du XIX^e siècle" (p.118).

Il faut toutefois distinguer les différentes raisons alléguées en faveur de la loi des rendements croissants: l'histoire de ses justifications successives offre une excellente illustration des remaniements méthodologiques décrits dans la première section de ce chapitre. Carl Menger (1883) avait fait des rendements décroissants l'objet d'une loi "exacte", c'est-à-dire d'une proposition à la fois informative et nécessairement vraie, donnée antérieurement à toute expérience particulière. Robbins réitère cette position lorsqu'il prétend dériver logiquement les rendements décroissants d'un fait élémentaire et indiscutable: il existe plusieurs classes de facteurs de production (1932, p. 77). Ce type de justification régresse au cours des années trente et quarante; il ne joue plus qu'un rôle imprécis chez Robinson et Chamberlin. Lorsque Stigler écrit sa *Theory of Price* en 1946, il se trouve à un point charnière: il peut à la fois rappeler l'attitude

traditionnelle et lui opposer une interprétation empirique vers laquelle va sa préférence. La loi des "proportions variables" serait, dit-il en substance, à la fois réfutable et non réfutée: elle est "aussi dénuée d'exceptions que les lois fondamentales de la physique" (p. 120). L'inflexion méthodologique que l'on a discutée précédemment se lit donc avec une netteté particulière sur l'histoire de la théorie de la firme. Dans le cas d'espèce, elle comporte des conséquences déstabilisantes pour la doctrine reçue: une fois admis que la loi des rendements décroissants était réfutable, il était tentant de chercher à la réfuter! De nombreux travaux à partir de 1939 environ, semblent parvenir à ce résultat, soit qu'ils testent directement la loi, soit qu'ils l'atteignent au travers des courbes de coût traditionnelles. Quant aux autres composantes de la théorie de Marshall-Viner, elles étaient d'emblée plus fragiles puisqu'elles ne se rattachaient pas immédiatement à des principes *a priori*. Pour faire bénéficier l'analyse de long terme d'une loi des rendements décroissants, il fallait gommer la distinction ordinaire entre "proportions variables" - à facteur fixe donné - et "rendements d'échelle", par exemple en considérant la *capacité d'entreprise* des hommes d'affaires comme une ressource disponible en quantité limitée. De même, l'invention de l'"enveloppe" par Viner en 1931 reposait sur des hypothèses géométriques indépendantes des principes premiers de la théorie.

Stigler est paradoxalement l'un des premiers auteurs à bousculer les idées reçues. Dans un article important de 1939, il conclut que la loi des rendements décroissants ne peut pas s'appliquer à court terme, en raison de l'indivisibilité des facteurs; la courbe de coût marginal devrait être décroissante ou constante sur certains intervalles. L'article est pour une part un exercice de sémantique: il met en évidence des ambiguïtés gênantes dans la notion de facteur fixe et dans la formulation de l'hypothèse de divisibilité, ambiguïtés que la *Theory of Price* choisira par la suite de minorer. Il est représentatif de préoccupations largement répandues: on voit bientôt se constituer trois écoles d'examen empirique des coûts de l'entreprise à court terme.

Une première méthode, indirecte, qui a d'ailleurs la faveur de Stigler,

consiste à estimer une fonction de production en s'aidant de données technologiques, puis à dériver la forme sous-jacente des coûts. Cette procédure permet de tester directement la loi des rendements décroissants. Suivant un autre point de vue, purement statistique, on se contente de corrélérer les variations d'output et de coûts telles qu'elles ont été constatées dans le passé. Elaborée par Dean, qui la résume dans *Managerial Economics* (1951), la méthode s'est heurtée à l'objection suivant laquelle les données fournies par les entreprises ne permettent pas d'éliminer l'influence des modifications survenues dans les facteurs fixes (c'est-à-dire de séparer le court et le long termes). Enfin, certains auteurs, comme Andrews dans *Manufacturing Business* (1949), abordent la question d'une manière synthétique et intuitive: ils combinent les questionnaires, les entretiens, les données comptables et technologiques, pour identifier les influences pertinentes et deviner la façon dont elles se compenseront finalement. On aurait pu s'attendre que des travaux menés de façon aussi disparate conduisent à des conclusions fort différentes. Ce n'est pas le cas: la plupart des spécialistes s'accordent à reconnaître que les coûts marginaux sont constants sur l'intervalle normal de fonctionnement. Cette thèse apparaît fortement étayée lors d'un colloque de spécialistes, *Cost Behavior and Price Policy*, qui se tient aux États-Unis en 1943.

La reformulation des courbes de court terme est un aspect seulement - quoique le plus spectaculaire - de la dissolution de la théorie de Marshall-Viner. De nombreuses recherches affirment la possibilité de rendements d'échelle indéfinis: la courbe de coût moyen à *long terme* n'aurait donc pas non plus la forme en U qu'on lui prêtait. Dans un livre qui exercera une certaine influence, *Barriers to New Competition*, Bain (1956) reprend cette critique à son compte et, simultanément, abandonne l'idée suivant laquelle la courbe de long terme serait l'"enveloppe" des courbes correspondantes de court terme. Suivant Bain, l'entreprise opère "normalement" aux deux tiers de sa capacité, et la courbe de coût moyen de long terme (qui est constamment décroissante) intersecte les courbes de coût moyen de court terme en chacun des points de fonctionnement "normal".

La distinction du court et du long termes, que l'on a prise comme donnée en procédant à l'analyse précédente des coûts, représente par elle-même une source de difficultés considérables, que les auteurs de cette période n'ont pas réussi à faire disparaître. Chez Marshall et dans l'enseignement traditionnel, la distinction est déterminée par la *technologie*, c'est-à-dire la possibilité de modifier l'équipement productif. Joan Robinson et Chamberlin réussissent tant bien que mal à préserver cette idée marshallienne: le modèle de la *tangency solution* correspond assez précisément à la définition que les *Principles* donnaient du long terme; les deux auteurs voulaient d'ailleurs le substituer au modèle traditionnel de concurrence parfaite à long terme, afin d'éviter la difficulté logique mise en avant par Sraffa (voir ci-dessus, chapitre XXVII). Mais d'autres auteurs rajoutèrent bientôt des harmoniques à l'interprétation purement technologique des marshalliens. C'est ainsi que Machlup (1946) propose de tenir compte du temps qui sépare deux déplacements de la courbe de demande. Andrews (1949), et les économistes d'Oxford plus généralement, soulignent le phénomène de *goodwill*, c'est-à-dire les rapports de confiance qui s'établissent entre la firme et ses clients. Il est vrai que ces considérations sont relatives à la demande plutôt qu'aux coûts; mais elles impliquent une redéfinition abstraite de la distinction du court et du long terme, qui paraît se rapporter désormais à *l'horizon temporel* des conséquences. Par exemple, une courbe de coût à "long terme", suivant le nouveau point de vue, pourrait se calculer à équipement fixé, mais en tenant compte de coûts, comme l'usure des machines, qui ne sont pas constatables sur le moment. Wiles (1956) s'efforce de croiser les deux distinctions. Ces raffinements semblent avoir été contre-productifs à partir d'un certain point. Ils brouillent les classifications scolaires, alors même que la littérature naissante sur les conditions d'entrée (chez Bain, 1956) et les premières formalisations de l'équilibre oligopolistique (par Fellner, 1949, et Modigliani, 1958), font douter de la solidité d'une distinction quelconque entre long et court termes.

L'analyse des types de marché fait surgir des problèmes plus faciles à

cerner que cette distinction plurivoque. Suivant une idée couramment admise après Chamberlin, la *pureté* d'un marché dépend du degré de substituabilité des produits offerts par les firmes de la branche: la concurrence monopolistique ne peut donc avoir lieu que sur des marchés impurs, puisqu'elle implique la différenciation des produits. L'autre caractère pertinent, que l'on peut appeler le *type concurrentiel*, a reçu des interprétations contrastées. En 1937, Machlup proposait de définir le type concurrentiel par le degré d'interaction consciente entre les firmes. Sa classification privilégiait la distinction entre l'oligopole et les autres marchés. Il était plus courant de déterminer le type concurrentiel en retenant le nombre de firmes présentes dans la branche (c'est le point de vue de Joan Robinson, 1933, p. 4), ou encore un indicateur statistique décrivant la loi de répartition des tailles des firmes dans la branche (la part de marché de la plus importante est sans doute l'exemple le plus simple d'un tel indicateur). Suivant cette interprétation plus familière, l'opposition principale est celle du monopole et de la concurrence dite *parfaite*, tandis que l'oligopole se perd dans l'entre-deux. On voit donc quel enjeu important s'attache à une classification des types concurrentiels: ce qu'elle met en cause n'est rien de moins que la place et la nature de l'oligopole, dont on commençait à reconnaître vers la fin des années 30 qu'il constitue la configuration dominante du secteur industriel. Il était conforme à l'esprit des "théories de la concurrence imparfaite" d'insister sur l'opposition du monopole et de la concurrence, aux dépens d'une analyse satisfaisante des marchés oligopolistiques. Machlup et Hicks ont très vite compris que c'était là une faiblesse essentielle de ces théories.

L'un des dilemmes de l'époque peut se formuler ainsi: on ne traite pas sérieusement de l'interaction oligopolistique aussi longtemps qu'on suppose des courbes de demande définies pour chaque entreprise; mais on ne peut renoncer à cette hypothèse qu'en perdant du même coup les acquis de la théorie marshallienne. Joan Robinson (1933, p. 21) avait-elle cru trancher un noeud gordien lorsqu'elle avait décrété que la courbe de demande individuelle tenait "déjà" compte de toutes les interactions avec les

concurrents ? Plus subtilement, Chamberlin avait séparé une discussion explicite de l'oligopole (qui ne devait d'ailleurs convaincre personne) et son modèle de concurrence monopolistique, suivant lequel les concurrents pratiquent des ajustements aveugles. D'autres échappatoires furent envisagées pour traiter de l'oligopole à moindres frais. La plus intéressante de ces bribes théoriques est sans doute la "courbe de demande coudée". Cette construction visait à rationaliser le phénomène suivant, tenu pour partiellement responsable de la rigidité des prix pendant les années trente: sur nombre de marchés oligopolistiques, les entreprises craignent d'être isolées lorsqu'elles élèvent leurs tarifs et, au contraire, d'être imitées lorsqu'elles les abaissent; de sorte qu'elles ne s'éloignent pas du prix existant même si la demande à la branche se modifie. De façon indépendante, semble-t-il, Hall et Hitch (1939) à Oxford, et Sweezy (1939) à Harvard, proposèrent de décrire ce phénomène de rigidité en supposant que chaque firme était confrontée à une demande "coudée" (c'est à dire anguleuse) au niveau du prix existant; les variations de la demande à la branche étaient censées se traduire par un déplacement de cette courbe au niveau du "coude". La *kinked demand curve* a fait couler beaucoup d'encre; on considère souvent que la critique de Stigler en 1947 lui a porté un coup décisif.

La discussion des types de marché offre un bon terrain à l'analyse méthodologique, comme on le verra par un exemple supplémentaire. Au moins pendant les années trente et quarante, la plupart des auteurs semblent avoir voulu faire tenir la classification des marchés sur les deux dimensions précédemment définies, celle de la pureté et celle du type concurrentiel (ou de la perfection). Comme on s'accordait dans l'ensemble sur le critère de pureté, c'est à dire de différenciation du produit, le conflit se déplaçait vers l'autre dimension, chaque école essayant de récuser les propositions des autres ou encore de se les annexer plus ou moins artificiellement. Rien n'est plus significatif à cet égard que le débat qui se déroule dans l'*American Economic Review* à la suite d'un article de Bishop (1952). Reprenant pour partie l'analyse de Triffin (1940), celui-ci proposait

de quantifier la pureté du marché auquel est confrontée l'entreprise en utilisant les élasticités de substitution ordinaires: $(dq_i / dp_j) \cdot (p_j / q_i)$. Il prétendait aussi que l'élasticité "non conventionnelle": $(dp_i / dq_j) \cdot (q_j / p_i)$ formalisait le *degré d'interaction* stratégique auquel le marché est soumis, et que cette variable était indépendamment corrélée au nombre de firmes présentes dans la même branche. Comme on pouvait s'y attendre, cette analyse de la perfection du marché suscite les protestations de Chamberlin (1953) et de Fellner (1953). Celui-ci souligne à juste titre que le choix d'une mesure numérique constitue un problème distinct de la détermination *théorique* correcte de la dimension qu'on entend mesurer: il ne servirait à rien de précipiter les choses puisque, sur ce point fondamental, les économistes ne s'accordent toujours pas. La querelle témoigne donc d'une opérationnalisation prématurée de concepts qui étaient non seulement qualitatifs, mais intrinsèquement vagues; elle illustre une mésaventure caractéristique de la conversion de la théorie néo-classique à l'empirisme.

La remise en cause de la maximisation du profit

La controverse la plus représentative du milieu du siècle est partie d'Oxford, où la faculté des sciences économiques dans son ensemble s'était engagée dans l'étude empirique des décisions d'entreprise. La méthode de l'*Oxford Economic Research Group* reposait sur des questionnaires; mais les enquêteurs n'exploitaient normalement les réponses qu'après s'être entretenus avec les chefs d'entreprise. Le groupe n'utilisait guère l'économétrie, qui faisait alors lentement ses débuts dans la discipline. Cette manière de concevoir l'économie empirique n'était pas exceptionnelle avant guerre. Les questionnaires n'avaient pas encore fait l'objet de la critique sévère de Machlup en 1946, puis de la condamnation sans appel qui, pour le Friedman de 1953, accompagne la méthodologie de l'irréalisme. La position de Machlup lui-même en 1939 était réservée, mais encore nuancée. Il semble qu'à cette date, une majorité d'auteurs considéraient que le questionnaire était une source utile d'information, pour autant qu'il

portait sur des effets vérifiables des décisions (comme les prix et les quantités) et qu'il fût l'objet de recoupements par d'autres sources (comme les entretiens, précisément, mais aussi les données comptables). Jusque dans les années cinquante, certains auteurs d'obédience néo-classique n'ont pas craint d'y recourir (comme Earley en 1956).

Le groupe d'Oxford était dirigé par un keynésien, Henderson, et ressentait l'ascendant de cet autre keynésien de haut vol, Roy Harrod; ses motivations premières semblent avoir été de type macro-économique. Ce sont des préoccupations keynésiennes qui ont guidé l'enquête sur les taux d'intérêt (elle figure à côté des autres études empiriques du groupe dans le recueil de Wilson et Andrews en 1951). Et c'est avec le souci de mieux cerner les causes de la rigidité des prix, et par là les moyens de prévenir le retour de la Grande Crise, que Hall et Hitch vont entreprendre leurs recherches sur les comportements d'entreprise. L'enquête sur les taux d'intérêt va déboucher sur une conclusion surprenante: les décisions d'investissement seraient peu sensibles aux variations de taux. Ce résultat devait tout d'abord embarrasser les économistes d'Oxford; mais il fera bientôt partie de l'orthodoxie keynésienne de l'après-guerre, avant d'être contesté par les monétaristes.

L'enquête de Hall et Hitch (1939), la seule que l'on discutera ici, livrait des données menaçantes pour l'hypothèse de maximisation du profit. Suivant ces deux auteurs, les industriels fixent très souvent leurs prix suivant la procédure dite du *coût total*, c'est-à-dire en estimant le coût moyen du produit et en lui ajoutant une marge, calculée en pourcentage, qui leur assure un profit brut. Hall et Hitch concluent que ce mode de décision n'est pas compatible avec l'hypothèse maximisatrice faite par les théories de la concurrence imparfaite, lesquelles, d'ailleurs - c'est une critique différente, liée à l'invention, dans le même article, de la "courbe de demande coudée" - , tiendraient insuffisamment compte des interactions oligopolistiques. Dans le commentaire qui précède leurs résultats, Harrod (1939) surenchérit sur Hall et Hitch, et propose que la théorie choisisse comme point de départ le mécanisme du coût total en lieu et place de la

maximisation du profit. Ces déclarations vont ouvrir une controverse de premier plan, qui ne s'apaisera que vers 1955.

La première contre-offensive sérieuse du camp "marginaliste", comme il devait se désigner lui-même, est celle de Machlup dans l'*American Economic Review* de 1946. Son article répond également à une critique d'une nature fort différente que la revue publiait dans la même livraison sous la signature de Lester: celui-ci avait étudié la politique d'embauche des firmes américaines en recourant principalement à des questionnaires postés; la relation empirique entre salaire et emploi à laquelle Lester était parvenu contredisait, selon lui, la prédiction de la théorie ordinaire. L'objection, ici, concerne la *statique comparative* des modèles de concurrence imparfaite. Elle a peu à voir avec la critique oxonienne, qui met en cause la capacité de ces modèles à *décrire les processus de décision concrets*, le "business behaviour" suivant l'expression forgée à l'époque. Machlup choisit cependant de défendre la théorie sur tous les fronts simultanément. Après avoir mis en question la qualité des données et présenté ses vues négatives sur les questionnaires, il porte la querelle au plan théorique. Suivant l'une de ses thèses majeures, les rigidités constatées soit en matière d'emploi, soit en matière de prix, s'expliquent lorsqu'on abandonne les modèles trop simples que Lester ou Hall et Hitch ont en tête, par exemple lorsqu'on tient compte des indivisibilités, des cartels et des anticipations d'entrée ou de sortie dans la branche. L'argumentation de Machlup se déplace encore une fois: il ébauche une théorie optimisatrice des décisions routinières, avec l'intention de montrer que le mécanisme du coût total est en fait compatible avec la maximisation du profit, y compris et même dans l'interprétation réaliste, et *ex ante*, que l'on pourrait vouloir donner de cette dernière hypothèse.

Admirable ou incohérent selon les opinions qui ne tardèrent pas à s'exprimer, l'article de Machlup a nourri la "controverse marginaliste" dans les colonnes de l'*American Economic Review* jusqu'en 1948-1949. Outre Lester, qui reprend la plume, Stigler y a participé, ainsi que de nombreux spécialistes de l'époque. Malgré la tentative de compromis

effectuée par Gordon (1948), chaque camp a revendiqué la victoire. Quoiqu'il en soit du fond, la thèse de Machlup, récapitulée avec des arguments nouveaux en 1967, a certainement influencé la discipline plus durablement que celle de Lester.

Aux États-Unis du moins, le débat de l'A.E.R. interfère avec celui du coût total proprement dit. La parade de Machlup à propos de la solidité des données d'enquête devait s'avérer superficielle: d'autres études vinrent bientôt confirmer la fréquence des comportements de coût total, dans le commerce aussi bien que dans l'industrie, parmi les grandes aussi bien que les petites entreprises, et presque toujours, semble-t-il, dans des contextes d'oligopole. La vraie question était donc celle de l'interprétation théorique; vers 1955, elle recevra, tant aux États-Unis qu'en Grande-Bretagne, une réponse qui sera généralement déclarée concluante en faveur du marginalisme. Aux États-Unis, l'acte décisif tient dans la réunion, en 1952, du colloque *Business Concentration and Price Policy*, pendant lequel on examine simultanément deux positions critiques: d'une part, celle que Means (1935) avait avancée naguère sur les liens qu'entretenaient la "concentration" des secteurs et leurs comportements différenciés en matière de prix; d'autre part, celle de Hall et Hitch, dont se charge plus particulièrement un économiste américain influent de cette époque, Heflebower. Celui-ci dénonce les faiblesses de l'argumentation oxonienne, en particulier l'absence d'une analyse convenable des quantités (qu'il s'agisse du volume de référence sous-jacent à la formule de prix ou de la quantité effectivement produite). Il récuse le lien que Hall et Hitch paraissaient établir entre la fixation du prix par coût total et la rigidité des prix: si l'on admet la thèse alors courante de constance des coûts variables moyens, les prix devront en effet varier avec les marges; or, suivant les données recueillies postérieurement à l'enquête d'Oxford, les marges paraissent varier à leur tour, *en fait dans le sens imposé par l'évolution de la demande et de la concurrence*. La dernière précision est capitale: elle sert également à justifier la conclusion avancée par Heflebower, et bientôt acceptée par la majorité des spécialistes américains, suivant laquelle la

fixation du prix par coût total ne serait qu'une forme déguisée de maximisation du profit.

En Grande-Bretagne, le débat prend un tour différent, moins empirique et plus personnel tout à la fois, mais s'achève également à l'avantage de la théorie reçue. Un autre membre du groupe d'Oxford, Andrews (1949), avait repris le flambeau abandonné pour des raisons circonstancielles par Hall et Hitch. Il défendait une doctrine intégrée, qui combinait le principe du coût total (rebaptisé "coût normal") avec un retour supposé au marshallisme. D'une certaine façon, Andrews voulait, comme Joan Robinson et Chamberlin l'avaient fait en leur temps, remplacer le modèle concurrentiel de long terme par une construction plus satisfaisante, mais conceptuellement proche de celui-ci. Malgré les efforts de Brunner (1952) pour la retranscrire dans un langage optimisateur, et par là limiter les désaccords au choix d'hypothèses auxiliaires, la tentative ne devait pas convaincre les auteurs marginalistes.

Austin Robinson (1950) consacre à Andrews une analyse détaillée, qui débouche sur une conclusion implacable: sa doctrine serait ou bien incohérente, ou bien dénuée d'originalité. Une discussion s'ensuit dans *The Economic Journal*, qui accueille donc, sous cette forme assez particulière, une "controverse marginaliste". Malgré l'intervention inattendue de Chamberlin (1952) contre l'universalité de l'hypothèse de maximisation du profit, et en faveur du principe du coût total, la conclusion qui transparaît le plus fréquemment est que celui-ci n'est qu'une forme déguisée de celle-là. La publication concomitante par Harrod des *Economic Essays* (1952), qui s'efforcent à leur tour d'intégrer le coût total à une forme renouvelée du marshallisme, ne fera plus rien à l'affaire. En Grande-Bretagne plus nettement encore qu'aux États-Unis, la victoire est revenue à une théorie de l'entreprise *inchangée par rapport à l'avant-guerre*: Austin Robinson réconcilie les données du coût total avec la théorie exposée par Joan sans même recourir aux subtilités de Machlup.

Comme la discussion sur les hypothèses auxiliaires, le débat illustre bien les difficultés qu'a connues la théorie lorsque l'apriorisme traditionnel a

cédé le pas aux méthodologies empiristes. La démarche des chercheurs d'Oxford peut sembler rétrospectivement désordonnée et peu convaincante. L'interprétation de leur enquête ne prenait pas suffisamment en compte l'ambiguïté structurelle des réfutations empiriques (c'est-à-dire, la thèse de Duhem-Quine, discutée à la section précédente). En l'occurrence, il était logiquement possible d'attribuer le résultat négatif de l'expérience à d'autres énoncés que la maximisation du profit: c'est très précisément ce qu'ont proposé les auteurs marginalistes à la suite de Machlup, en mettant en cause ou bien le type concurrentiel, ou bien l'horizon temporel implicitement retenus dans la modélisation (la forme des coûts ne prêtant généralement pas à discussion). L'interprétation des marginalistes n'était, en première analyse, ni plus, ni moins plausible que celle de leurs adversaires. On aurait pu s'attendre dans les années cinquante à ce que des études plus fines s'efforcent de départager les deux thèses: mais la controverse s'est achevée à la satisfaction du plus grand nombre avant même que la théorie n'atteigne ce stade. L'invention de possibilités logiques a, en quelque sorte, tenu lieu de test de contrôle.

Les débats qu'on vient d'examiner sont à mettre en parallèle avec les méthodologies abstraites, qui, chez Friedman en 1953 et chez Machlup en 1955, enregistrent des réserves significatives à l'égard des formes radicales d'empirisme que Hutchison et - dans une certaine mesure - Samuelson avaient précédemment revendiquées. On a pu quelquefois suggérer que la thèse de l'irréalisme des suppositions, chez Friedman, constituait la vraie réponse de l'économie "traditionnelle" aux objections qu'elle a rencontrées en théorie de l'entreprise vers 1940-1955. Rigoureusement parlant, cette interprétation n'est pas défendable, parce que la controverse du coût total comme celle de l'A.E.R. se sont achevées à l'avantage de la théorie de J. Robinson, sur des bases méthodologiques finalement inchangées par rapport au déclenchement des polémiques en 1939. Mais le fait demeure que l'*Essay* de Friedman prend appui sur le débat de l'A.E.R. et la crise du modèle chamberlinien; même s'il n'a pas servi à y mettre fin, ce texte célèbre est au moins le fruit d'une réflexion engagée sur les difficultés empiriques de

la théorie de l'entreprise, et il a contribué puissamment à ce qu'elles ne soient pas ranimées par la suite.

III. LA MÉTHODOLOGIE DE SAMUELSON ET LA THÉORIE DES PRÉFÉRENCES RÉVÉLÉES

La méthodologie économique suivant Samuelson

La méthodologie de Samuelson se disperse dans de nombreux écrits. Pour la période qui importe plus particulièrement ici, elle s'exprime dans les *Foundations of Economic Analysis* (1947) et les articles sur les préférences révélées, que l'on examinera dans cet ordre. Les *Foundations* développent un thème quelquefois repris par la suite, notamment lors de la critique de Friedman en 1963, celui des "théorèmes opérationnellement significatifs". La définition qu'en donne Samuelson fait étrangement penser à Hutchison: "Par théorème opérationnellement significatif, j'entends simplement une hypothèse relative aux données empiriques dont on puisse concevoir qu'elle soit réfutée, y compris dans des conditions idéales" (1947, p. 4). Toutefois, Samuelson n'indique pas que sa définition doive, comme celle de Hutchison, s'appliquer aux propositions *synthétiques* dans leur ensemble; autrement dit, il n'y a pas de preuve qu'il identifie le synthétique et le réfutable. Sous un autre angle, il surenchérit dans le positivisme logique par rapport à Hutchison, puisqu'il semble bien assimiler son critère de scientificité à un critère de signification (par exemple, pp. 97 et 121). Cette assimilation, qui revient à exclure la métaphysique du champ du discours rationnel, était un autre trait caractéristique du premier positivisme logique. Neurath l'avait fait jouer au profit de la vérifiabilité; en remplaçant cette notion par la réfutabilité, Samuelson en vient à défendre cette *forme ultra-positiviste de réfutationnisme* que l'on a parfois très incorrectement attribuée à Popper.

Que Hutchison et Samuelson se rattachent à une conception positiviste

commune rend d'autant plus remarquables leurs divergences d'appréciation en matière de théorie économique. Samuelson admet que certains énoncés micro-économiques doivent s'interpréter comme analytiques (1947, p. 4); mais il insiste également sur le fait que des "théorèmes opérationnellement significatifs" se rencontrent dans toutes les parties de la discipline (p. 5), alors que Hutchison niait que la théorie pure en eût jamais produit un seul. Les *Foundations* constituent un livre indissociablement théorique et réflexif dans la mesure où il poursuit deux tâches simultanément: d'une part, obtenir de nouveaux résultats "significatifs", ce qui sera effectivement le cas en théorie de l'équilibre; d'autre part, montrer pourquoi certains résultats connus, par exemple en théorie de l'entreprise ou en théorie de la demande, satisfont au critère de significativité. Ni en 1947, ni dans la suite de son œuvre, Samuelson n'envisage les remaniements qu'imposerait une réfutation effective des théorèmes. Une des seules indications des *Foundations* sur ce point figure dans la conclusion lapidaire et surprenante que Samuelson consacre à la théorie du consommateur: il y affirme que la réfutation empirique de celle-ci ne devrait pas provoquer de grands changements dans le reste de la théorie économique (p. 117).

Contrairement à Machlup ou Friedman, Samuelson semble regarder comme allant de soi l'interprétation réaliste de la maximisation du profit, ce qui lui permet de ranger directement les égalités et inégalités marginales de la théorie du producteur parmi les "théorèmes opérationnellement significatifs" (p.88-89). C'est en théorie du consommateur que sa méthodologie trouve son application la plus spectaculaire. Il s'agit d'en finir une fois pour toutes avec la thèse distillée par l'apriorisme, suivant laquelle la maximisation de l'utilité serait irréfutable. Contrairement au premier article sur les préférences révélées (1938a), les *Foundations* ne visent pas tant à réorganiser la théorie du consommateur, qui repose traditionnellement sur la donnée antérieure et les propriétés d'une fonction d'utilité, qu'à décrire le plus exhaustivement possible ses conséquences réfutables (pp. 92 et 116-117). Samuelson ne fait ici que

préciser et approfondir le résultat fondamental de Slutsky (1915), qui avait déjà mis en évidence certaines restrictions sur la demande qu'implique la maximisation de l'utilité: la matrice de substitution est symétrique et semi-définie négative; la fonction de demande est homogène de degré 0. D'autres exemples importants de "théorèmes opérationnellement significatifs", dont certains sont plus originaux, appartiennent à la théorie de l'équilibre (p.257). Samuelson exprime d'ailleurs une désapprobation respectueuse à l'égard de ses illustres prédécesseurs, comme Walras, qui déclaraient achevée la théorie de l'équilibre économique général pour autant qu'ils étaient parvenus à déterminer logiquement l'existence d'un équilibre (ibid.). La position des *Foundations* sur ce point n'affectera pas le destin de la théorie de l'équilibre général dans l'après-guerre, alors même que certaines des innovations techniques contenues dans cette partie de l'ouvrage - la distinction des ajustements marshalliens et walrassiens ou celle de différentes notions mathématiques de stabilité - sont promises à un bel avenir. Enfin, Samuelson discute le statut scientifique de l'économie du bien-être, qui avait donné lieu à controverse après, notamment, les déclarations tranchées de Robbins contre les comparaisons interpersonnelles d'utilité (1932). La conclusion paraît bien terne: les théorèmes de cette spécialité ne peuvent évidemment être des "propositions ou des hypothèses significatives au sens technique de cette expression" (pp. 220-221). Elles n'en ont pas moins, contrairement à ce que disait Robbins, "un contenu réel et de l'intérêt pour l'analyse scientifique". Cette position intermédiaire résulte du bon sens, et non de la méthodologie; car l'ultra-positivisme de Samuelson aurait dû le conduire à déclarer "dénusés de sens" les théorèmes de l'économie du bien-être.

Une telle discordance, et d'autres encore dans les *Foundations*, jettent un doute sur la portée d'une conception de la science pourtant brandie en étendard tout au long du livre. Claire ou confuse, la méthodologie de Samuelson a du moins le mérite de lui suggérer des problèmes à résoudre, alors que Hutchison ne débouchait sur rien. C'est en s'interrogeant sur l'origine des "théorèmes opérationnellement significatifs" que Samuelson

en est venu à rechercher les principes unificateurs de la théorie néo-classique. La thèse qui domine les *Foundations* à cet égard affirme que les théorèmes procèdent de plusieurs sources. D'une part, le principe voulant que "les conditions de l'équilibre (soient) équivalentes à la maximisation (ou à la minimisation) d'une certaine grandeur" (p. 5) produit des conséquences testables. Il en va ainsi dans les parties de la théorie qui se limitent aux comportements individuels. Ce sont, plus précisément, les conditions du second ordre du programme de maximisation équivalant à l'équilibre qui confèrent alors à la théorie un certain pouvoir prédictif. Les conséquences testables prennent la forme d'inégalités plutôt que d'égalités marginales, comme on peut le vérifier sur l'exemple des conditions de Slutsky. D'autre part, l'hypothèse de stabilité de l'équilibre implique des conséquences testables. Cette deuxième source de théorèmes est la plus importante pour les autres parties de la théorie que celle qui traite d'agents individuels. Les conséquences testables transitent alors par ce que Samuelson appelle le "principe de correspondance entre la statique comparative et la dynamique" (p.5). La première décrit l'effet d'un changement dans la valeur des paramètres comme le remplacement d'un équilibre par un autre, sans considérer la nature des transitions; la seconde décrit l'évolution du système dans le temps sans supposer qu'il soit nécessairement à l'équilibre - Samuelson a fixé là l'usage actuel des deux termes par la théorie économique. Ainsi que le démontrent les *Foundations*, certaines restrictions paramétriques imposées pour assurer la stabilité de l'équilibre impliquent des restrictions en statique comparative. La "correspondance" - le mot, sinon la chose, provient de la physique - se vérifie déjà sur des exemples élémentaires, comme celui du "cobweb" pour l'équilibre marshallien (p.265) ou du multiplicateur keynésien pour l'équilibre macroéconomique (p.277). A différentes reprises Samuelson veut fusionner les deux sources de théorèmes, par exemple lorsqu'il écrit: "beaucoup de ces conditions de stabilité reposent implicitement sur un comportement maximisateur" (pp. 21-22). Il n'est pas sûr que l'ouvrage parvienne à préciser cette intuition, et les commentateurs ont

normalement retenu l'existence de deux sources distinctes de théorèmes opérationnellement significatifs.

La théorie des préférences révélées (1938-1950)

Elaborée par Samuelson entre 1938 et 1948, achevée par Houthakker en 1950, la théorie des préférences révélées constitue l'un des résultats le plus remarquables auxquels soit parvenue la micro-économie du consommateur. Non seulement elle forme en elle-même une construction techniquement impressionnante et d'un grand intérêt méthodologique, mais il se trouve qu'elle aura permis la résolution d'une question micro-économique antérieure, celle de l'intégrabilité des fonctions de demande (voir également là-dessus le chapitre XXVII).

En 1938, Samuelson ne se proposait rien de moins que de rebâtir la théorie du consommateur sur une base nouvelle. Les conséquences les plus importantes de cette théorie sont, dit-il en substance, l'existence d'une fonction de demande bien définie et les trois conditions que Slutsky avait su dériver en 1915, en partant de l'hypothèse de maximisation d'une utilité ordinale. Ne peut-on retrouver ces quatre propriétés à partir d'une axiomatique portant directement sur le concept de demande ? Cette démarche aurait le mérite de dispenser les économistes d'une notion - l'utilité - qui échappe à l'observation et demeure suspecte, malgré tous les efforts de Pareto (1906, 1909), puis de Hicks et Allen (1934), pour en clarifier le rôle. Samuelson met donc en avant le principe que l'on appellera bientôt *axiome faible de la préférence révélée* (cette dernière expression n'apparaît sous sa plume qu'après 1948). Supposons qu'au vecteur de prix P le consommateur puisse acheter les paniers X aussi bien que X' ; supposons que son choix se porte sur X ; alors, si P' désigne le vecteur de prix pour lequel il choisit X' , on doit exclure qu'il ait les moyens financiers d'acheter X pour ce même vecteur de prix. Noté $PX' \leq PX \Rightarrow P'X > P'X'$, ce principe va permettre de retrouver trois des quatre propriétés recherchées: l'existence d'une fonction de demande, l'homogénéité de

degré 0 de cette fonction, et le caractère semi-défini négativement de la matrice de substitution. Mais la quatrième et dernière condition - la symétrie de la matrice de substitution - lui paraît hors d'atteinte en 1938.

En 1948, Samuelson modifie sensiblement sa problématique. Il ne s'agit plus de remplacer la théorie ordinaire de l'utilité par une théorie observable, mais de faire coexister les deux; la seconde servirait à éclairer le contenu de la première. Partant de l'axiome faible, Samuelson se demande si celui-ci ne permettrait pas de remonter à l'hypothèse de maximisation d'une utilité ordinaire. S'il en allait ainsi, on obtiendrait par un moyen indirect la dérivation logique espérée pour la condition manquante. Samuelson tente alors de reconstruire les courbes d'indifférence du consommateur en prenant comme données les demandes aux différents prix et revenus, et en supposant que celles-ci vérifient l'axiome faible. Dans le cas de deux biens, le seul qui soit traité par l'article de 1948, la démarche aboutit. Ce travail n'est pas le seul à témoigner du regain de faveur dont la notion d'utilité bénéficie désormais chez Samuelson. La version publiée des *Foundations*, en 1947, présente la théorie du consommateur à la manière traditionnelle des parétiens.

Le problème technique soulevé en 1948 s'apparente à celui de l'*intégrabilité*, qui est, justement, l'un des legs malencontreux du parétianisme. Quelles conditions faut-il poser sur la fonction de demande individuelle pour qu'elle dérive de la maximisation d'une fonction d'utilité ordinaire ? Dans la version italienne du *Manuel* (1906), Pareto avait supposé trop rapidement que l'on pouvait passer trivialement de la demande à l'utilité. Le mathématicien Volterra (1906) fit remarquer que le raisonnement de Pareto ne s'appliquait plus dans le cas de trois biens - en substance parce que des intransitivités pouvaient alors survenir. La version française du *Manuel* relève cette critique, puis prétend s'en défaire à l'aide de considérations extra-mathématiques invoquées pour la circonstance. Les auteurs ultérieurs s'efforcent tantôt de minorer le problème à la façon cavalière de Pareto - c'est le cas de Hicks dans *Value and Capital* (1939) - , tantôt de le résoudre, en avançant des conditions sur la

demande qui s'avèrent trop faibles - c'est le cas, par exemple, d'Allen (1932) et de Georgescu-Roegen (1935). Finalement, c'est la théorie de la préférence révélée qui permettra d'offrir une solution à cette difficulté lancinante. En 1948, donc, Samuelson était parvenu à un résultat partiel: son axiome faible énonce en effet une condition d'intégrabilité; on a vu qu'elle était suffisante pour le cas de deux biens. Il s'avère bientôt que l'axiome ne suffit pas à assurer l'intégrabilité dans le cas de trois biens ou plus. Le pas décisif sera la formulation, par Houthakker (1950), d'un *axiome fort des préférences révélées* qui consiste en quelque sorte à répéter itérativement celui de Samuelson. En montrant que l'axiome fort permet de remonter à une fonction d'utilité ordinale, Houthakker met fin, ainsi que Samuelson le reconnaît élégamment dès 1950, à un demi-siècle d'approximations et d'arguties.

Il est presque certain que Houthakker n'aurait pas eu l'idée de l'axiome fort si Samuelson n'avait d'abord tenté de faire jouer l'axiome faible. Il est moins clair que l'on dût absolument passer par le détour des préférences révélées afin de surmonter le problème de l'intégrabilité. Une autre piste s'offrait dès le départ: on pouvait chercher à remonter directement des trois conditions de Slutsky vers la maximisation d'une fonction d'utilité. C'est de cette manière - également discutée par Samuelson dans les années quarante - que l'on présente généralement la question de l'intégrabilité aujourd'hui. Dans cette formulation plus naturelle, on lui a également donné une réponse positive, mais qui a dû attendre le début des années 1960. Par la suite, on est en outre parvenu à établir directement que l'axiome fort était équivalent à l'existence d'une fonction de demande soumise aux trois conditions de Slutsky. L'ouvrage collectif de J. S. Chipman, L. Hurwicz, M. K. Richter et H. F. Sonnenschein (1971) consacre l'unification définitive de la théorie du consommateur sous ses trois formes équivalentes. En 1963 déjà, Samuelson pouvait en faire le modèle de sa décomposition singulière des théories scientifiques en blocs de propositions *mutuellement équivalents* (voir la section I).

Cet historique montre que, de 1938 à 1950, la question des préférences

révélées s'est entièrement déplacée, à la fois méthodologiquement et théoriquement. On insiste d'ordinaire sur l'évolution méthodologique aux dépens du progrès théorique effectué. Il est vrai que l'hypothèse des préférences révélées devait servir, pour le Samuelson de 1938, à remplacer celle de maximisation, alors qu'en 1948 et après, elle semble avoir joué à ses yeux un rôle auxiliaire de celle-ci; mais ce changement de perspective dépend pour une large part de la redécouverte, entre temps, du problème *théorique* de l'intégrabilité. En outre, il ne faut pas exagérer la distance méthodologique séparant les premiers des derniers travaux. En 1938 déjà, l'année même, donc, où il publie son article d'*Economica*, Samuelson donnait à *Econometrica* une étude dont le titre est à lui seul un programme: "The Empirical Implications of Utility Analysis". Beaucoup moins connu que l'autre, cet article annonce la démarche privilégiée à partir de 1948. En sens inverse, la date tardive de parution des *Foundations* ne doit pas faire illusion: Samuelson avait eu bien avant 1947 l'idée de ce qu'il appellerait dans son livre les "théorèmes opérationnellement significatifs".

Au vu de différents indices (dont cette curieuse expression de "théorèmes opérationnellement significatifs"), certains commentateurs ont prétendu rapprocher la méthodologie de Samuelson et l'*opérationnalisme* du physicien et philosophe Percy Bridgman (1928). S'il y a une filiation d'idées entre les deux auteurs, elle paraît bien indirecte. Les *Foundations* ne mentionnent pas Bridgman. Il faudrait supposer que Samuelson ait rencontré les idées de celui-ci à Harvard, où le cours d'économie mathématique était assuré par un spécialiste de physique statistique. Bridgman entendait refonder la physique en n'y admettant que des concepts renvoyant à des observations possibles. Les notions purement "théoriques" devaient donc soit disparaître (et avec elles, les pans de théorie qui les contiennent), soit se reformuler dans le langage de l'observation. L'opérationnalisme de Bridgman est de nature à encourager un remaniement complet de la physique - ou de toute autre discipline à laquelle on l'appliquerait, comme l'illustre la révolution "béhavioriste" en psychologie. Qu'en est-il alors de Samuelson?

A un certain niveau de généralité, on peut facilement qualifier d'opérationnaliste la méthodologie initiale des préférences révélées: suivant l'article d'*Economica*, la notion d'utilité était indésirable, "théorique" au mauvais sens, parce que sans relation directe avec l'observation; elle devait disparaître au profit de celle de demande, censée échapper à cet inconvénient. Mais l'analogie entre les deux auteurs ne peut pas être poussée très loin. D'une part, la doctrine de Bridgman ne consiste pas seulement à privilégier l'observation, elle insiste sur l'idée plus précise de coordonner les concepts scientifiques à des procédés de mesure univoques et, typiquement, à une instrumentation. Cet aspect de la philosophie opérationnaliste n'a pas de répondant manifeste en théorie de la demande. D'autre part et surtout, les transformations du programme des préférences révélées entre 1938 et 1948 imposeraient, dans le cas le plus favorable, de limiter l'opérationnalisme de Samuelson à une courte période. La méthodologie la plus influente sur l'ensemble de son oeuvre est, encore une fois, un genre de *positivisme réfutationniste*. Contrairement à l'opérationnalisme, une telle doctrine incite à rechercher des résultats nouveaux sans nécessairement bouleverser l'organisation des théories existantes. Il en est allé précisément ainsi dans l'histoire de la théorie de la demande.

EN GUISE DE CONCLUSION

Les discussions reprises dans l'*American Economic Review* de 1963, auxquelles Samuelson et Simon ont participé, marquent une sorte de tournant dans l'histoire de la méthodologie économique. L'analyse approfondie des thèses de Friedman sur le "réalisme" ne démarre pas véritablement avant ce fameux débat; en même temps, une fois passée cette rencontre, les questions importantes qu'on y avait abordées semblent disparaître de l'horizon des économistes de premier plan. Elles deviennent l'apanage de quelques philosophes, et surtout d'un petit groupe

d'économistes occupés à réfléchir au statut épistémologique de leur discipline et à en reconstituer l'histoire. Pour le meilleur ou pour le pire, la méthodologie économique s'est donc isolée de la production théorique ordinaire. La séparation des genres va s'accompagner d'une accentuation du regard critique: les spécialistes d'aujourd'hui ont souvent partie liée à des tentatives doctrinales dissidentes - néo-institutionnalistes, néo-autrichiennes, néo-marxistes, s'il faut en citer quelques-unes. Même si elle n'est pas universelle, cette coloration hétérodoxe des travaux récents contribue, en retour, à élargir le fossé entre le théoricien - qui peu ou prou se rattache à la conception néo-classique - et son commentateur, volontiers critique par principe. Malgré une floraison d'écrits et de controverses, la méthodologie économique de la fin du siècle n'informe donc plus sur les tendances durables de la théorie économique; outre le recul temporel insuffisant, c'est la raison qui a voulu qu'on se restreigne à une période antérieure, période durant laquelle les deux genres se fécondaient l'un l'autre.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

A.A. V.V., (1955), *Business Concentration and Price Policy, A Conference of the Universities National Bureau Committee for Economic Research*, Princeton, Princeton University Press.

A.A. V.V., (1943), *Cost Behavior and Price Policy, A Study Prepared by the Committee on Price Determination for the Conference on Price Research*, New York, National Bureau of Economic Research.

Alchian, A.A. (1950), "Uncertainty, Evolution and Economic Theory", *Journal of Political Economy*, tome 58, pp. 211-221.

Allais, M. (1953), "Le comportement de l'homme rationnel devant le risque", *Econometrica*, tome 21, pp. 503-546.

Allen, R. G. D. (1932), "The Foundation of a Mathematical Theory of Exchange", *Economica*, tome 12, pp. 219-223.

Andrews, P. W. S. (1949), *Manufacturing Business*, London, MacMillan.

- Archibald, G. C. (1961), "Chamberlin versus Chicago", *Review of Economic Studies*, tome 24, pp. 9-28.
- Bain, J. S. (1956), *Barriers to New Competition*, Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- Bridgman, P. (1928), *The Logic of Modern Physics*, New York, Mac Millan.
- Brunner, E. (1952), "Competition and the Theory of the Firm", *Economia Internazionale*, tome 5, pp. 509-526 et pp. 726-767.
- Cairnes, J. E. (1857), *The Character and Logical Method of Political Economy*, rééd. Londres, Frank Cass, 1962.
- Chamberlin, E. H. (1933), *The Theory of Monopolistic Competition*, Cambridge, Mass.
- (1952), "'Full Cost" and Monopolistic Competition", *Economic Journal*, tome 63, 1952, pp. 313-25.
- Chipman, J.S, L. Hurwicz, M.K. Richter, et H. F. Sonnenschein (sous la dir. de) (1971), *Preference, Utility and Demand*, New York, Harcourt Brace
- Dean, J. (1951), *Managerial Economics*, New York, Prentice Hall.
- Earley, J. S. (1956), "Marginal Policies of "Excellently Managed" Companies", *American Economic Review*, vol. 46, pp. 44-70.
- Fellner, W. (1949), *Competition Among the Few*, New York.
- Friedman, M. (1946), "Lange on Price Flexibility and Employment. A Methodological Criticism", *American Economic Review*, tome 36, pp. 613-631 (repris dans 1953b, pp. 277-300).
- (1949), "The Marshallian Demand Curve", *Journal of Political Economy*, tome 57, pp. 463-495 (repris dans 1953b, pp. 47-99).
- (1953a), "The Methodology of Positive Economics", dans 1953b, pp. 3-46.
- (1953b), *Essays in Positive Economics*, Chicago, The University of Chicago Press.
- (1957), *A Theory of the Consumption Function*, Princeton, Princeton University Press.
- et L. J. Savage (1948), "The Utility Analysis of Choice Involving Risk",

Journal of Political Economy, tome 56, pp. 279-304.

----- et L.J. Savage (1952), "The Expected Utility Hypothesis and the Measurability of Utility", *Journal of Political Economy*, tome 60, pp. 466-474.

Georgescu-Roegen, N. (1935), "The Pure Theory of Consumer's Behaviour", *Quarterly Journal of Economics*, tome 49, pp. 545-593.

Gordon, R. A. (1948), "Short Period Price Determination in Theory and Practice", *American Economic Review*, vol. 38, pp. 265-288.

Granger, G. (1955), *Méthodologie économique*, Paris, Presses Universitaires de France.

Hall, R. L. and C. J. Hitch (1938), "Price Theory and Business Behaviour", *Oxford Economic Papers*, n° 2, pp. 12-45 (repris dans Wilson et Andrews, 1951).

Harrod, R. F. (1938), "Scope and Method of Economics", *Economic Journal*, tome 48, pp.383-412.

----- (1939), "Price and Cost in Entrepreneur's Policy", *Oxford Economic Papers*, n° 2, pp. 1-11

----- (1952), *Economic Essays*, London, MacMillan.

Heflebower, R. B. (1955), "Full Costs, Cost Changes, and Prices" dans *Business Concentration...*, pp. 361-391.

Hicks, J. R (1935), "The Theory of Monopoly", *Econometrica*, tome 3, pp. 1-20.

----- (1939), *Value and Capital*, Oxford, Oxford University Press.

----- et R. G. D. Allen (1934), "A Reconsideration of the Theory of Value", *Economica*, tome 14, pp. 52-76 et 196-219.

Higgins, B. H. (1939), "Elements of Indeterminacy in the Theory of Non-Perfect-Competition", *American Economic Review*, tome 29, pp. 468-479.

Houthakker, H. S. (1950), "Revealed Preference and the Utility Function", *Economica*, nouvelle série, tome 17, pp. 159-174.

Hutchison, T. W. (1938), *The Significance and Basic Postulates of Economic Theory*, reproduit avec une nouvelle préface, New-York, A. M. Kelley, 1960.

----- (1941), "Reply", *Journal of Political Economy*, tome 49, pp. 732-650.

Kahn, R. F. (1935), "Some Notes on Ideal Output", *Economic Journal*, tome 45,

pp. 1-35.

Keynes, J. N. (1890), *The Scope and Method of Political Economy*, 4^e éd. 1917, rééd. New-York, A.M. Kelley, 1963.

Knight, F.H. (1921), *Risk, Uncertainty and Profit*, rééd. Londres, London School of Economics, 1957.

----- (1940), "What is Truth in Economics ?", *Journal of Political Economy*, tome 48, pp. 1-32.

----- (1946), "Immutable Law in Economics: Its Reality and Limitations", *American Economic Review*, tome 36, *Papers and Proceedings*, pp. 93-111.

Koopmans, T. (1947), "Measurement Without Theory", *Review of Economic Statistics*, tome 29, pp. 161-172.

----- (1957), *Three Essays on the State of Economic Science*, New York, MacGraw Hill.

Lakatos, I. (1970), "Falsification and the Methodology of Scientific Research Programmes", dans I. Lakatos et A. Musgrave, *Criticism and the Growth of Knowledge*, Cambridge, Cambridge University Press.

Lange, O. (1944), *Price Flexibility and Employment*, Bloomington, Principia Press.

Lester, R. A. (1946), "Shortcomings of Marginal Analysis for Wage-Employment Problems", *American Economic Review*, tome 36, pp.63-82.

Machlup, F. (1937), "Monopoly and Competition: a Classification", *American Economic Review*, tome 27, pp. 445-451.

----- (1939), "Evaluation of the Practical Significance of the Theory of Monopolistic-Competition", *American Economic Review*, tome 29, pp. 227-236.

----- (1946), "Marginal Analysis and Empirical Research", *American Economic Review*, tome 36, pp. 519-554.

----- (1955), "The Problem of Verification in Economics", *Southern Economic Journal*, tome 22, pp. 1-21, repris dans F. Machlup, 1978, pp. 137-158.

----- (1964), "Paul Samuelson on Theory and Realism", *American Economic Review*, tome 54, pp. 733-736, repris dans F. Machlup, 1978, pp. 481-484.

----- (1967), "Theories of the Firm: Marginalist, Behavioral, Managerial",

American Economic Review, tome 57, repris dans F. Machlup, 1978, pp. 391-423.

----- (1978), *Methodology of Economics and Other Social Sciences*, New-York, Academic Press.

Marshall, A. (1920), *Principles of Economics*, London, MacMillan (8^e éd.; 1^{ère} édition, 1890).

Means, G. C. (1935), "Price Inflexibility and the Requirements of a Stabilizing Monetary-Policy", *Journal of the American Statistical Association*, tome 30, pp. 401-413.

Menger, C. (1883), *Untersuchungen über die Methode der Sozialwissenschaften und der politischen Oekonomie insbesondere*, Leipzig, Duncker et Humblot.

Mill, J.S. (1826), "On the Definition of Political Economy and on the Method of Investigation Proper to It", *Westminster Review*, octobre, repris dans Mill, *Philosophy of Scientific Method*, éd. E. Nagel, New-York, Hafner Press, pp. 407-440.

---- (1843) *A System of Logic* (Réédition Londres, Longman, Green and Co, 1949.)

Mises (von), L. (1933), *Grundprobleme der Nationalökonomie*, Iena, Gustav Fischer.

----- (1949), *Human Action. A Treatise on Economics*, New Haven, Yale University Press.

----- (1962), *The Ultimate Foundation of Economic Science*, 2^e éd., Kansas City, Sheed, Andrews and Mc Meel, 1978.

Modigliani, F. (1958), "New Developments on the Oligopoly Front", *Journal of Political Economy*, tome 56, pp. 215-232.

Nagel, E. (1963), "Assumptions in Economic Theory", *American Economic Review*, tome 53, *Papers and Proceedings*, pp. 211-219, repris in A. Ryan, *The Philosophy of Social Explanation*, Oxford, Oxford University Press, pp. 130-138.

von Neumann, J. et O. Morgenstern (1944), *Theory of Games and Economic Behavior*, Princeton, Princeton University Press (2^eme éd., 1947).

Nogaro, B. (1947), *La valeur logique des théories économiques*, Paris, Presses Universitaires de France.

- Nogaro, B. (1950), *La méthode de l'économie politique*, Paris, Librairie Générale de Droit et de Jurisprudence (2ème éd.).
- Pareto, V. (1906), *Manuale di economia politica*, Milan.
- (1909), *Manuel d'économie politique*, Paris.
- Pigou, A.C. (1932), *The Economics of Welfare*, London, MacMillan (4^e éd.; 1^{ère} édition, 1920).
- Popper, K. (1934), *Logik der Forschung*, trad. anglaise: *Logic of Scientific Discovery*, Londres, Hutchinson, 1^{re} d. 1959, 6^e éd. révisée 1972.
- Popper, K. (1963), *Conjectures and Refutations*, Londres, Routledge.
- Quine (van Orman), W. (1953), *From a Logical Point of View*, Cambridge, Harvard University Press.
- Robbins, L. (1932), *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, Londres, Mac Millan, 2^e éd. révisée 1935.
- (1938), "Interpersonal Comparisons of Utility: A Comment", *Economic Journal*, tome 48, pp. 635-641.
- Robinson, E. A (1950), "The Pricing of Manufactured Products", *Economic Journal*, tome 60, pp. 771-780.
- Robinson, J. (1933), *The Economics of Imperfect Competition*, London, MacMillan.
- Samuelson, P. A. (1938a), "A Note on the Pure Theory of Consumer's Behaviour", *Economica*, nouvelle série., tome 5, pp. 61-71.
- (1938b), "The Empirical Implications of Utility Analysis", *Econometrica*, tome 6, pp. 344-356.
- (1947), *Foundations of Economic Analysis*, Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- (1948a), "International Trade and the Equalization of Factor Prices", *Economic Journal*, tome 57, p. 163-184.
- (1948b), "Consumption Theory in Terms of Revealed Preference", *Economica*, nouvelle série, tome 15, pp. 242-253.
- (1950), "The Problem of Integrability in Utility Theory", *Economica*,

nouvelle série, tome 17, p. 355.

----- (1963), "Problems of Methodology: Discussion", *American Economic Review*, tome 53, *Papers and Proceedings*, pp.231-236.

----- (1972), "Maximum Principles in Analytical Economics", *American Economic Review*, tome 62, pp. 249-262.

Schumpeter, J. A. (1954), *History of Economic Analysis*, Londres, George Allen et Unwin.

Simiand, F. (1912), *La méthode positive en science économique*, Paris, Librairie Félix Alcan.

Simon, H. A. (1947), *Administrative Behavior*, New-York, The Free Press.

----- (1955), "A Behavioral Model of Rational Choice", *Quarterly Journal of Economics*, tome 69, pp. 99-118.

----- (1963) "Problems of Methodology: Discussion", *American Economic Review*, tome 53, *Papers and Proceedings*, pp. 229-231.

Slutsky, E. (1915), "Sulla teoria del bilancio del consumatore", *Giornale degli Economisti*, tome 51, pp. 1-26.

Sraffa, P. (1926), "The Laws of Returns under Competitive Conditions", *Economic Journal*, tome 36 , pp. 535-550.

Stigler, G. S. (1939), "Production and Distribution in the Short Run", *Journal of Political Economy*, tome 47, pp. 305-327.

----- (1946), *The Theory of Price*, New York, MacMillan (3^e éd. 1952).

----- (1947), "The Kinky Oligopoly Demand Curve and Rigid Prices", *Journal of Political Economy*, tome 55, pp. 432-447.

----- (1949), *Five Lectures on Economic Problems*, London, Longmans, Green and Co.

Sweezy, P. M. (1939), "Demand Under Conditions of Oligopoly", *Journal of Political Economy*, tome 47, pp. 568-573.

Triffin, R. (1940), *Monopolistic Competition and General Equilibrium Theory*, Cambridge, Mass., Harvard University Press.

Viner, J. (1931), "Cost Curves and Supply Curves", *Zeitschrift für Nationalökonomie*, tome 3, pp. 23-46.

Vining, R. (1949), "Methodological Issues in Quantitative Economics", *Review of Economic Statistics*, tome 31.

Volterra, V. (1906), Compte-rendu du *Manuale* de Pareto, *Giornale degli Economisti*, tome 32, pp. 296-301.

Weber, M. (1922), *Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre*, Tübingen, Mohr (trad. fr. partielle de J. Freund, *Essais sur la théorie de la science*, Paris, Plon, 1965).

Wiles, P. (1956), *Price, Cost and Output*, Oxford, Blackwell.

Wilson, T. et Andrews, P. W. S. (sous la dir. de) (1951), *Oxford Studies in the Price Mechanism*, Oxford, Clarendon Press.

Références complémentaires

I. Les thèses et problèmes traités en première section font l'objet de précisions ou d'interprétations complémentaires dans les deux livres suivants: M. Blaug, *The Methodology of Economics*, Cambridge, Cambridge University Press, 1980 (nouvelle édition, 1992), et D. Hausman, *The Inexact and Separate Science of Economics*, Cambridge, Cambridge University Press, 1992. Ces deux ouvrages comptent parmi les plus représentatifs de la méthodologie économique postérieure à 1970. Le premier défend normativement un point de vue poppérien sur l'économie, tout en affirmant que la pratique des économistes ne s'y conforme pas, même lorsqu'ils s'en réclament officiellement. Le second ouvrage conteste radicalement le réfutationnisme de Popper et Lakatos et, plus généralement, le fait que la méthodologie économique doive s'appuyer sur la philosophie des sciences reçue. Hausman pense que la pratique des économistes reflète la thèse de J.S. Mill, suivant laquelle leur discipline bénéficierait d'un point de départ solidement établi, plutôt qu'il ne répercute celle des philosophes positivistes ou réfutationnistes - qui ont insisté sur le caractère hypothétique des principes scientifiques. Dans une certaine mesure aussi, Hausman réhabilite les analyses de Mill au plan normatif, démarche que l'on perçoit également chez C. Meidinger, *Science économique: questions de méthode*, Paris, Vuibert, 1994.

Parmi tous les ouvrages également consacrés à la méthodologie économique, on rappellera que celui de G. Granger, *Méthodologie économique*, Paris, Presses Universitaires de France, 1955, contient des analyses toujours instructives, en particulier au plan de l'épistémologie comparative. Deux livres pourront aider le lecteur à s'orienter dans les développements récents: *Economics and the Philosophy of Science*, par D. A. Redman, Oxford, Oxford University Press, 1991, grâce à une bibliographie abondante, et le *Handbook of Economic Methodology*, Cheltenham (G.B.),

Edward Elgar, 1998, sous la dir. de J. B. Davis, D. W. Hands, et U. Mäki, qui se présente sous la forme d'un dictionnaire de concepts et d'auteurs.

L'apriorisme de langue allemande a notamment fait l'objet d'une synthèse par R. Cubeddu, *Il liberalismo della scuola austriaca: Menger, Mises, Hayek*, Morano, Naples, 1992, qui comporte de nombreuses références aux sources et à la littérature secondaire. Sur Mises, on pourra lire deux articles récents, aux conclusions divergentes, par P. Barrotta, "A Neo-Kantian Critique of von Mises's Epistemology", *Economics and Philosophy*, t.13, 1997, pp. 51-66, et S. Parsons, "Mises, the A Priori, and the Foundations of Economics: A Qualified Defence", *ibid.*, pp. 175-196.

Hutchison est passablement négligé aujourd'hui. Mais il est discuté par A. Rosenberg, dans *Microeconomic Laws*, Pittsburgh, University of Pittsburgh Press, 1976. Cet ouvrage fait une étude solide et toujours intéressante des lois microéconomiques au point de vue du positivisme logique "libéralisé" qui dominait la philosophie des sciences américaine dans les années soixante-dix. K. Klappholz et J. Agassi, "Methodological Prescriptions in Economics", *Economica*, t. 26, 1959, pp. 60-74, discutent à la fois Robbins et Hutchison d'un point de vue poppérien.

En revanche, la méthodologie friedmanienne a fait l'objet d'innombrables contestations et mises au point. Celles de Machlup, Nagel, Simon et Samuelson sont déjà entrées dans l'histoire de la méthodologie économique. On trouvera d'autres références chez P. Mongin ("L'instrumentalisme dans l'Essay de M. Friedman", *Æconomia*, n° 10, 1987, pp. 73-106), ainsi que chez Blaug et Hausman dans les deux ouvrages cités. Dans *Milton Friedman*, Ann Arbor, University of Michigan Press, 1990, A. Hirsch et N. De Marchi ont examiné l'arrière-plan historique des thèses de Friedman et les relations qu'elles peuvent avoir avec ses théories monétaires ou macro-économiques. Une autre étude consacrée à Friedman, *Theory and Measurement. Causality Issues in Milton Friedman's Monetary Economics*, par J. D. Hammond, Cambridge, Cambridge University Press, 1995, réexamine ses théories monétaires en dégagant les positions méthodologiques qui les soutendent.

La "thèse de Duhem-Quine", à laquelle il est fait allusion ici, a donné lieu à plusieurs applications en économie, que présentent K.R. Sawyer, C. Beed, et H. Sankey, dans "Underdetermination in Economics. The Duhem-Quine Thesis", *Economics and Philosophy*, t. 13, 1997, pp. 1-23. La question des termes "théoriques" en économie, qui est en relation avec les thèses de Machlup, est traitée par Rosenberg dans l'ouvrage déjà cité, par P. Mongin, "Le réalisme des hypothèses et la *Partial Interpretation View*", *Philosophy of the Social Sciences*, t.18, 1988, pp. 281-325, et, plus récemment, par D. Hausman, "Problems with Realism in Economics", *Economics and Philosophy*, t. 14, 1998, pp. 185-213.

II. Pour cette section, le manuel de M. Blaug, *Economic Theory in*

Retrospect, Cambridge, Cambridge University Press, 3^e éd. 1978, comporte des rappels utilisables sur la "révolution de la concurrence imparfaite". On consultera surtout l'article d'Archibald, déjà cité, et l'ouvrage collectif de R. E. Kuenne, *Monopolistic Competition Theory: Studies in Impact*, New York, Wiley, 1967. La controverse du coût total et celle de l'*American Economic Review* ont fait l'objet d'études détaillées par F.S. Lee ("The Marginalist Controversy and the Demise of Full Cost Pricing", *Journal of Economic Issues*, t. 18, 1984, pp. 1107-1131) et par P. Mongin ("La controverse sur l'entreprise (1940-1950) et la formation de l'irréalisme méthodologique", *Æconomia*, 1986, n° 5, pp. 91-151; "The "Full-Cost" Controversy of the 1940's and 1950's: A Methodological Assessment", *History of Political Economy*, tome 24, 1992, pp. 311-356). Machlup est revenu sur les débats de cette section dans son recueil *Methodology of Economics and Other Social Sciences*, New York, Academic Press, 1978, qui livre évidemment les jugements d'un témoin engagé. S. Latsis, "A Research Programme in Economics", dans le recueil de S. Latsis, *Method and Appraisal in Economics*, Cambridge, Cambridge University Press, 1976, pp. 1-41, traite des débuts de la théorie de l'oligopole au point de vue des "programmes de recherche" lakatosiens. Une étude méthodologique des développements postérieurs (principalement, la transformation de la théorie marginaliste de l'entreprise en une théorie de l'"organisation industrielle" dominée par la théorie des jeux) reste à entreprendre.

III. La plupart des résultats dont il a été question dans cette section figurent dans l'ouvrage collectif de J. S. Chipman et coll., déjà cité. G. Granger (1955) commente la question de l'intégrabilité dans son ouvrage classique. La théorie des préférences révélées chez Samuelson a donné lieu à une monographie par S. Wong, *The Foundations of Paul Samuelson's Revealed Theory*, Routledge, Londres, 1978. Cet auteur souligne le changement de perspective survenu entre 1938 et 1948-1950, alors que C. Schmidt, dans *La sémantique économique en question*, Paris, Calmann-Lévy, 1985, insiste plutôt sur l'unité de la démarche de Samuelson. La conception philosophique sous-jacente à la théorie des préférences révélées, qui consiste à traiter la préférence comme une notion secondaire par rapport à celle de choix, a fait l'objet de critiques multiples, notamment par A. Sen, "Behaviour and the Concept of Preference", *Economica*, t. 40, 1973, pp. 241-259, et par Hausman, dans l'ouvrage cité. Les travaux de Samuelson ont donné lieu à des commentaires nombreux, dont certains émanent d'économistes de premier plan. On les trouvera dans les trois recueils suivants: *Samuelson and Neoclassical Economics*, sous la dir. de G.R. Feiwel, Kluwer, 1982; *Paul Samuelson and Modern Economic Theory*, sous la dir. de E.C. Brown et R.M. Solow, New York, Mc Graw Hill, 1983; *Paul A. Samuelson, Critical Assessments*, sous la dir. de J. Cunningham Wood et R.N. Woods, Londres, Routledge, 1989, 4 tomes.