

Université de Montréal

Théories du choix rationnel : Perspectives et implications en design institutionnel

Par

Alexandre Doire St-Louis

Département de philosophie  
Faculté des arts et des sciences

Mémoire présenté à la Faculté des arts et des sciences  
en vue de l'obtention du grade de M.A.  
en philosophie  
philosophie au collégial

Décembre, 2009

©, Alexandre Doire St-Louis, 2009

Université de Montréal  
Faculté des arts et des sciences

Ce mémoire intitulé :

Théories du choix rationnel : Perspectives et implications en design institutionnel

présenté par :

Alexandre Doire St-Louis

a été évalué par un jury composé des personnes suivantes

François Lepage  
président-rapporteur

Peter Dietsch  
directeur de recherche

Daniel Laurier  
membre du jury

## **Mots clés**

Individualisme, rationalité économique, choix, préférences, design institutionnel, intentionnalité, causalité

## **Résumé**

En raison de sa force explicative et opérationnelle, la théorie du choix rationnel est utilisée au sein de plusieurs disciplines des sciences sociales. Alors que la majorité des économistes conçoivent la théorie du choix rationnel comme un processus de maximisation de l'utilité, la portée de ce modèle est le sujet de nombreuses critiques. Pour plusieurs, certaines préférences ne peuvent être modulées à l'intérieur de ce cadre.

Dans ce mémoire, trois conceptions alternatives de la théorie du choix rationnel sont présentées : la rationalité comme présence virtuelle, la rationalité comme mécanisme intentionnel et la rationalité en tant que science du choix. Une analyse critique de celles-ci est effectuée.

En design institutionnel, ces trois conceptions de la rationalité offrent des perspectives distinctes. La première met l'emphase sur les motivations non-égocentriques. La seconde mise sur l'aspect adaptatif du processus. La rationalité jouant un rôle privilégié, mais non exclusif, les mécanismes causaux doivent également être considérés. La troisième implique de formuler des règles institutionnelles différentes dépendamment du modèle de l'agent rationnel qui est mis de l'avant. L'établissement de règles institutionnelles varie en fonction de la conception adoptée parmi ces théories du choix rationnel.

## **Keywords**

Individualism, economic approach, rationality, choice, preferences, institutional design, intentionality, causality

## **Abstract**

Because of its explanatory and operational strengths, rational choice theory is used in a variety of social sciences disciplines. Most economists understand rational choice theory as a utility maximization process. For this reason, the reach of the rational model has been subject of a great deal of criticism. For many commentators, there are preferences that cannot be represented by this model of explanation.

In the following, three alternative rational choice theory accounts will be presented: the rationality as a virtual presence, rationality as an intentional mechanism and rationality as a science of choice.

Each rationality account offers a different view of institutional design. The first focus on agents non-egoistic motivations. The second, on the adaptive aspect with an emphasis on causal mechanism. The third, on the multiplicity of rational actor models. Depending of which rational choice theory account is adopted, implications in institutional design will be different.

# TABLE DES MATIÈRES

<b>INTRODUCTION</b>	<b>7</b>
<b>1. HOLISME ET INDIVIDUALISME EN SCIENCES SOCIALES</b>	<b>11</b>
<b>1.1 Une explication causale du comportement</b>	<b>12</b>
1.1.1 Forces du holisme sociologique	15
1.1.2 Faiblesse du holisme sociologique	16
<b>1.2 Individualisme</b>	<b>17</b>
1.2.1 Caractéristiques des théories individualistes	17
1.2.2 La théorie du choix rationnel	18
1.2.3 Maximisation	20
1.2.4 Cohérence	22
1.2.5 Forces de la théorie du choix rationnel	24
1.2.6 Faiblesses de la théorie du choix rationnel	26
<b>2. CONCEPTIONS ALTERNATIVES DE LA RATIONALITÉ</b>	<b>30</b>
<b>2.1 La rationalité comme présence virtuelle</b>	<b>30</b>
2.1.1 Regard critique	37
<b>2.2 La rationalité comme mécanisme intentionnel</b>	<b>38</b>
2.2.1 Individualisme méthodologique : médiateur	39
2.2.2 Ensemble des opportunités	40
2.2.3 La théorie du choix rationnel : une cohérence de surface	41
2.2.4 Rationalité substantielle: un mécanisme intentionnel	46
2.2.5 Rationalité substantielle des croyances	47
2.2.6 Rationalité substantielle des préférences	49
2.2.7 Les mécanismes causaux : Alternatives au choix rationnel	51
2.2.8 Contraintes structurelles	52
2.2.9 Normes sociales	53
2.2.10 Regard critique	56
<b>2.3 Logique du choix et une science du choix : une distinction s'impose</b>	<b>56</b>
2.3.1 Logique du choix	56
2.3.2 Science du choix	60
2.3.3 Regard critique	64
<b>3. PERSPECTIVES ET IMPLICATIONS EN DESIGN INSTITUTIONNEL</b>	<b>65</b>
<b>3.1 Rationalité virtuelle : implications en design institutionnel</b>	<b>65</b>
3.1.1 Sanctions	66
3.1.2 Filtres	67
3.1.3 Stratégie centrée sur les déviants	69
3.1.4 Stratégie centrée sur les coopérants	71
3.1.5 Regard critique	74

<b>3.2 Rationalité comme mécanisme intentionnel : Perspectives en design institutionnel</b>	<b>75</b>
3.2.1 Psychologie politique	76
3.2.2 Regard critique	77
<b>3.3 Logique et science du choix en design institutionnel</b>	<b>78</b>
3.3.1 Emphase sur les motivations individuelles et les processus	79
3.3.2 Différents modèles de l'agent rationnel	80
3.3.3 Différents modèles abstraits pouvant être validés sur réalité	81
3.3.4 Différents modèles de l'agent rationnel : différentes règles institutionnelles	82
3.3.5 Regard critique	83
<b>CONCLUSION</b>	<b>85</b>
<b>BIBLIOGRAPHIE</b>	<b>87</b>

Notre vie repose invariablement sur la notion de choix. Indépendamment des situations, à un certain moment, une décision doit être prise. Notre expérience de la vie consiste en une série de choix – petits ou grands. Que ceux-ci concernent nos activités les plus banales, comme choisir une orange ou une banane pour le petit-déjeuner, ou des événements affectant le cours de notre vie, par exemple choisir entre la philosophie ou la finance comme programme d'étude universitaire, ou encore des décisions affectant la vie d'autrui, comme la décision de se marier ou d'engager un conflit armé avec un autre pays. Les événements passés, présents et futurs, auxquels nous avons, nous sommes et serons confrontés, reposent tous sur la notion de choix. Le cheminement d'un individu ou d'une communauté est une suite de décisions s'imbriquant les unes dans les autres, et ceci pour le meilleur et pour le pire.

Qu'est-ce qui fait qu'un choix est rationnel? Une réponse fréquemment évoquée est que tout dépend de ce que nous voulons, combien nous en voulons et des probabilités que nous obtenions ce qui est désiré. Toutes les alternatives ont un coût et des conséquences. Lorsque les conséquences sont certaines et que les coûts sont égaux, une personne rationnelle choisit l'option qu'elle préfère. Lorsque les conséquences pour chacune d'elles sont incertaines, l'individu choisit en calculant les bénéfices probables reliés à chacune d'elles. La rationalité est par conséquent un sujet de moyens et non de fins. Elle consiste en une relation entre les préférences de l'agent, l'information qu'il possède et le comportement adopté. Cette idée simple, mais puissante, est le fondement des sciences économiques. Le comportement de tous et chacun est interprété en fonction de ce paradigme. Par conséquent, si tous nos choix reflètent une structure coûts/bénéfices, alors le comportement humain peut être sujet à une analyse économique. Cette approche est à la fois une étude précise de l'allocation des ressources et une vision particulière du comportement humain; de la vie.

Malgré leurs désaccords fréquents, les économistes acceptent presque unanimement la célèbre définition formulée par Lionel Robbins de leur discipline. « *Economics is the science which studies human behavior as a relationship between given ends and scarce means which have alternative uses.* »<sup>1</sup> Cette définition ne limite en rien les sciences économiques aux éléments de la réalité sociale généralement considérés comme « économiques », comme l'argent, la production, taxes, taux de changes, etc.... Conformément à cette définition, la science économique peut être

---

<sup>1</sup> Lionel Robbins, *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, London, Macmillan, p. 16

appliquée à tous les comportements humains. Elle permet d'analyser l'ensemble des phénomènes sociaux, aussi diversifié soit-il. Dans *The Economic Approach to Human behavior* (1976), l'économiste Gary Becker s'efforce de démontrer l'applicabilité universelle de la théorie du choix rationnel.

Toutefois, peu d'économistes sont aussi confiants que Becker. Mais l'idée que cette dernière puisse être appliquée à l'extérieur de la sphère du marché est partagée par plusieurs, et ceci non pas uniquement par des économistes voulant accroître l'influence de leur discipline sur l'ensemble des sciences sociales. La théorie du choix rationnel n'est pas un paradigme exclusivement réservé aux économistes : elle peut être utilisée pour rendre compte des différents phénomènes sociaux. Cependant, la portée de la théorie du choix rationnel est le sujet de nombreuses critiques. Pour plusieurs, il existe des motivations qui ne peuvent être modulées à l'intérieur du cadre offert par la théorie du choix rationnel; notamment celles ne respectant pas les dictats de l'intérêt personnel.

En raison de cette difficulté, la force explicative et prédictive du paradigme économique est affaiblie. Pour y remédier, plusieurs de ses défenseurs soutiennent des conceptions alternatives à la rationalité traditionnellement retrouvée chez les économistes. Chacune des conceptions alternatives de la rationalité offre une perspective différente quant au rôle devant être joué par la théorie du choix rationnel afin d'expliquer, prédire et prescrire l'action. Telle est la problématique abordée dans ce mémoire : Trois réactions possibles à l'égard de la conception la plus répandue de la théorie du choix rationnel seront présentées.

Dans la première section, les principales caractéristiques des théories individualistes seront présentées. L'individualisme sera illustré comme une approche antinomique au holisme sociologique puisqu'elle met les motivations individuelles au fondement de l'explication sociale; c'est la logique des choix de chacun qui engendre les corrélations observées. Par la suite, la théorie du choix rationnel, telle qu'utilisée par la vaste majorité des économistes, soit comme impliquant la maximisation de l'utilité, sera illustrée. Les postulats fondamentaux ainsi que les axiomes de la rationalité seront présentés. Pour terminer, une brève évaluation critique de celle-ci sera effectuée avec une discussion des forces et les faiblesses de la théorie du choix rationnel.

Dans la seconde section, trois conceptions alternatives de la rationalité seront examinées. Dans un premier temps, la rationalité comme présence virtuelle, telle que soutenue par Philip Pettit. Il sera démontré que pour lui, l'extériorité et la spécification des préférences sont gages de



valeur. La présence virtuelle de la rationalité, même si le modèle peut difficilement rendre compte des préférences non-égocentriques, permet néanmoins d'expliquer et prédire la grande majorité des comportements. Pour cette raison, elle doit être préservée.

Deuxièmement, la conception de la rationalité soutenue par Jon Elster sera présentée. Ce dernier remet en question l'application de la théorie du choix rationnel au-delà du marché. Pour lui, sa portée descriptive est faible : ce qu'elle propose, n'est rien d'autre qu'une cohérence de surface. Pour lui, il est primordial d'évaluer la rationalité des raisons de l'action afin de juger si un comportement est rationnel ou non. La cohérence entre les croyances et les préférences, bien que nécessaire, ne peut être l'unique critère d'une telle attribution. Pour être rationnel, un choix doit être effectué conformément à des préférences et des croyances qui le sont également. Ces critères additionnels ont pour effet, d'une part, d'accentuer la profondeur de la rationalité, sa substantialité, et de l'autre, de restreindre les choix pouvant être désignés par elle. Chez Elster, la rationalité ainsi circonscrite est interprétée comme un mécanisme intentionnel. N'attribuant pas le monopole de l'explication à la théorie du choix rationnel, Elster tente de faire converger les influences systémiques au sein d'une analyse foncièrement rationaliste du comportement humain. Afin de compléter sa conception stricte du choix rationnel, Elster démontre la présence d'un autre type de mécanisme dans le processus de délibération : les mécanismes causaux.

Troisièmement, la position de James M. Buchanan et Geoffrey Brennan sera présentée. Pour ceux-ci, une distinction s'impose entre la logique et la science du choix. Ils démontrent que bien que la théorie du choix rationnel soit généralement comprise comme ayant l'utilité individuelle pour fondement, des motivations différentes peuvent être insérées dans le modèle rationnel, sans mettre en péril son intégrité intellectuelle. Au contraire, pour Buchanan et Brennan, la possibilité d'introduire des préférences différentes confère au paradigme une place de choix en sciences sociales. Il faut toutefois faire la différence entre la logique du choix, et une science du choix, qui elle met de l'avant certaines contraintes sous lesquelles l'agent délibère face aux différentes alternatives. Ici, aucune spécification n'est donnée quant aux préférences individuelles : le contenu d'objectif poursuivi par l'agent n'est marqué d'aucune détermination. Par contre, à l'intérieur d'une science du choix, la structure de préférences de l'agent est postulée et ses motivations sont spécifiées : il optimise le contenu d'objectifs déterminés.

Dans la troisième section, les implications de ces différentes conceptions de la rationalité en design institutionnel seront présentées. Les perspectives mises de l'avant par celles-ci

lorsqu'advient le moment d'élaborer un projet de construction institutionnelle seront illustrées. Dans un premier temps, il sera démontré que la rationalité comme présence virtuelle, telle que défendue par Pettit, s'accorde avec un type particulier de stratégie de régulation : celle centrée sur les individus ayant tendance à coopérer. Cette stratégie est dominée par le souci de se préoccuper des individus qui ne délibèrent pas exclusivement selon leur propre intérêt, mais également en vue du bien commun. Comme il sera possible de le constater, cette stratégie, par l'entremise de filtres et de sanctions, a pour objectif la canalisation des préférences des agents ayant une tendance à se conformer aux règles en place, pour ensuite tenter de remédier à la corruptibilité potentielle de ceux ayant tendance à dévier des politiques institutionnelles en place.

Par la suite, l'implication en design institutionnel d'une rationalité conceptualisée comme un mécanisme intentionnel, telle que proposée par Elster, sera analysée. Concernant l'élaboration ou la stabilisation de structures institutionnelles, Elster mise davantage sur l'aspect adaptatif du processus. Par souci d'efficacité, il est nécessaire de prendre en considération les différentes causes opérantes lorsqu'advient le moment d'instaurer des politiques institutionnelles. Le design institutionnel apparaît dès lors comme un processus adaptatif et culturel impliquant l'argumentation et la négociation. Les motivations et les croyances des agents, comme celles de leurs pairs, sont au cœur du processus visant à instaurer des processus institutionnels viables. La rationalité joue un rôle privilégié, mais non exclusif.

Pour terminer, il sera démontré que la distinction entre la logique et la science du choix effectuée par Buchanan et Brennan a un impact, non seulement sur la description, mais également lors de l'élaboration et de la stabilisation de structures institutionnelles. Par l'entremise de cette distinction, il sera démontré comment l'approche rationnelle se distingue des autres modèles d'analyse institutionnelle. Pour terminer, l'implication d'une multiplicité des modèles d'agents rationnels, c'est-à-dire des sciences de choix, sera examinée. Dépendamment du contenu d'objectif qui est postulé, les règles institutionnelles seront établies différemment. Il sera démontré que la flexibilité de l'approche rationnelle au niveau de l'explication est également retrouvée lors de l'instauration de politiques institutionnelles.

## 1. Holisme et individualisme en sciences sociales

Le *problème d'agence et de structure* est une problématique centrale pour les théoriciens des sciences sociales.<sup>2</sup> Celui-ci concerne la nature et les causes des phénomènes sociaux : chaque théorie sociale y est inévitablement confrontée. De quoi la réalité sociale est-elle constituée? Quels sont les causes et les effets? Quelle entité, l'agent ou la société, a primauté? Est-ce que les structures sociales déterminent le comportement individuel, ou au contraire, est-ce que l'agent détermine lui-même les motifs de ses actions ?

Face au questionnement soulevé par le *problème d'agence et de structure*, l'ensemble des théories sociales peut être divisé en deux approches fondamentales distinctes: holisme et individualisme. Elles soutiennent des hypothèses contraires en ce qui concerne les causes et les effets de ce qui est observé : les éléments composant la réalité sociale et comment rendre compte de celle-ci. Alors que pour le holisme, l'explication repose sur l'influence de la société, et ceci au détriment de l'agent, l'individualisme met l'emphase exclusivement sur ce dernier pour expliquer ce qui est observé. D'une part, les théories holistes expliquent l'action par l'entremise de forces sociales influençant les comportements individuels. Elles sont causalement responsables de ces derniers. Les décisions peuvent être expliquées par rapport à la structure sociale dans laquelle évoluent les individus. Les préférences étant façonnées par celle-ci; elles sont endogènes. De l'autre, les théories individualistes mettent en évidence la capacité de l'agent à choisir par lui-même; de façon intentionnelle. Le choix rationnel consiste à choisir l'alternative correspondant à ses désirs. Possédant la rationalité instrumentale, un individu choisit invariablement l'action lui permettant de maximiser son utilité. Dans la perspective économique, le comportement est déterminé par ce que désire l'agent : les préférences sont exogènes.

Dans ce qui suit, il sera démontré pourquoi l'utilisation de la théorie du choix rationnel, théorie individualiste par excellence, à l'extérieur de la sphère du marché se veut être une réponse aux faiblesses de l'approche holiste en sciences sociales. Dans un premier temps, le holisme sociologique sera présenté telle une explication causale du comportement. (1.1.) La vision de l'être humain mise de l'avant par cette approche sera brièvement esquissée. Par la suite, les forces

---

<sup>2</sup> Keith R. Sawyer, *Nonreductive individualism. Part I – Supervenience and wild disjunction*, *Philosophy of the Social Sciences* 32 (4), 2002, 537-539

et les faiblesses du holisme méthodologique seront exposées. (1.1.1, 1.1.2) Ensuite, la théorie du choix rationnel, telle qu'utilisée par la vaste majorité des économistes, soit comme impliquant la maximisation de l'utilité, sera illustrée. (1.2, 1.2.1) Les postulats fondamentaux ainsi que les axiomes de la rationalité seront présentés. (1.2.2, 1.2.3, 1.2.4) Pour terminer, une brève évaluation critique de celle-ci sera effectuée : les principales forces (1.2.5) et faiblesses (1.2.6) de la théorie du choix rationnel seront discutées.

### **1.1 Une explication causale du comportement**

Dans nos efforts pour comprendre ce qui nous entoure, une idée revient fréquemment : celle de différence fondamentale. Les individus appartenant à des groupes sociaux différents sont interprétés comme possédant des caractéristiques différentes. La présence de cette idée ne fait aucun doute. Les comportements, les manières d'agir d'une personne, sont constamment interprétés par l'entremise des similarités qu'elle partage avec le milieu dans lequel elle évolue. Cette idée met la dimension sociale de la personne au premier plan. Elle est la source de l'explication : le contexte permet d'élucider les raisons de l'action.

L'approche holiste illustre clairement cette idée. Concernant l'interprétation du comportement humain, l'holiste soutient que l'action individuelle est causalement influencée par la structure sociale dans laquelle évolue l'agent. Par conséquent, il faut comprendre la personne dans sa dimension sociale, véritable cause de l'action, afin de cibler les raisons et expliquer adéquatement l'action. D'après ce paradigme, la société doit être comprise telle une totalité et non comme un amalgame de parties. L'expression *Le tout est plus grand que la somme de ses parties* peut, à juste titre, être accolée à cette approche. En effet, deux entités distinctes y sont retrouvées : le tout et ses parties. Corollairement, la société et les individus la composant. Cette distinction ontologique illustre implicitement une distinction quant au rôle de chacune de ces entités; la première prévaut sur les secondes. Il y a donc reconnaissance d'entités supérieures aux manifestations individuelles. Héritée de Durkheim, cette vision conçoit la société telle une réalité irréductible à la psychologie individuelle. Ce qui la caractérise, ce sont les institutions qui agissent à titre de forces et de contraintes : une pression forte exercée sur l'individu (ou un groupe d'individus) par leur groupe d'appartenance. Les institutions sont antérieures et extérieures aux comportements des agents; elles structurent leur pensée. Chez Durkheim, "*...les faits sociaux consistent en des manières d'agir, de penser et de sentir extérieures à l'individu et*

*qui sont doués d'un pouvoir de coercition en vertu duquel ils s'opposent à lui. [...] Un fait social se reconnaît au pouvoir de coercition externe qu'il exerce ou est susceptible d'exercer sur les individus.*"<sup>3</sup> Faisant l'objet d'une institutionnalisation, le fait social exerce une contrainte sur les individus. Ils sont donc encadrés dans des institutions, qui sont elles-mêmes insérées dans des structures homologues les unes par rapport aux autres.

Pour le holisme, les propriétés individuelles sont essentiellement des fonctions des institutions en place: l'identité de chacun en est tributaire. La société, synonyme de totalité englobante, joue un rôle déterminant dans l'attribution des caractéristiques individuelles: la conscience individuelle n'est vue que comme un fragment de la conscience collective. Les individus sont donc interprétés comme des agents culturels: leurs attitudes et leurs comportements reflètent les caractéristiques de leur groupe d'appartenance. Ils évoluent et perpétuent celles-ci. Ils existent par et à travers elles. Les phénomènes étudiés sont compris en termes de systèmes d'organisation sous-jacents et fixes. Dans ce paradigme, l'intentionnalité est reléguée au second plan.

Extérieures aux individus, les entités sociales ne peuvent résulter de l'addition de faits psychologiques; d'où leur extériorité. Une forme concrète leur est attribuée. Les faits sociaux, comme le soutient la tradition durkheimienne, sont de véritables causes pouvant être définies objectivement. Ceci a une conséquence énorme au niveau explicatif. En effet, il n'est alors plus nécessaire de se référer exclusivement aux états mentaux de la personne pour expliquer le choix de celle-ci. Les théories holistes expliquent l'action en faisant référence aux caractéristiques sociales qui sont intériorisées et véhiculées. Préexistants aux agents, les déterminants institutionnels sont difficilement perceptibles car ils évoluent par et à travers les manières d'agir des individus. Leur extériorité se manifeste lors du processus de délibération: les préférences sont donc endogènes.

De façon générale, la culture est interprétée comme un ensemble complexe de croyances, de concepts et de valeurs partagées donnant au groupe une orientation; des directions de vie. Elle affecte notre compréhension, notre attitude et notre comportement. L'apprentissage et la reproduction des invariants institutionnels sont par quoi les individus acquièrent une identité. Il suffit de penser à certaines normes sociales et traditions; leur conformité est approuvée, alors que

---

<sup>3</sup> Émile Durkheim, *Les règles de la méthode sociologique*, Paris, PUF, 1983, p.6

leur violation est réprimandée. Les normes sociales ont toutes des composantes positives et négatives. D'un côté, elles indiquent quoi faire. Elles incitent des comportements spécifiques; ces derniers sont récompensés. De l'autre, elles ont pour objectif de minimiser certains types de comportements. Les individus y dérogeant sont réprimandés via une forme quelconque d'exclusion, aussi minimale soit-elle.

Essentiellement, les normes sociales indiquent aux agents le comportement à adopter, dépendamment du contexte, même s'il semble être avantageux d'agir autrement. Les agents internalisent le contenu d'un ensemble particulier de croyances, c'est-à-dire les divers sentiments et les multiples formes d'interactions correspondant aux visées du groupe dont ils sont membres. Ainsi, bien qu'antérieurs et extérieurs, les invariants institutionnels s'imbriquent dans les dispositions de chacun; que ce soit sur le plan cognitif, pour que les membres d'un même groupe possèdent un même état d'esprit, ou sur le plan socio-affectif, pour qu'ils puissent s'identifier l'un et l'autre selon les circonstances. Les individus sont les effets; ils absorbent, s'approprient et reproduisent, les croyances, les concepts et les valeurs de leur groupe respectif; causes des comportements individuels. Bref, dans cette optique la société façonne les préférences des agents. Tel que mentionné, ces dernières sont endogènes.

Comment alors expliquer un phénomène social tel que celui du pourboire, si les invariants institutionnels sont indépendants des individus qui les perpétuent? D'après l'approche holiste, le fait de remettre un pourboire doit être compris à la fois comme une action individuelle, mais avant tout comme un phénomène culturel : l'action résulte d'un affect social. Un individu choisit de donner du pourboire en raison de l'influence causale exercée par les forces sociales du milieu à l'intérieur duquel il évolue. Pour reprendre l'expression d'Elster : il est « *pushed from behind by quasi inertial forces* »<sup>4</sup>.

D'après cette approche et conformément à la théorie des systèmes, qui conçoit la société comme un ensemble d'unités fonctionnellement inter-reliées par un flux d'informations généré par les demandes du milieu et les exigences internes, il n'y a pas de différences fondamentales entre; le système de climatisation, le système endocrinien, et le système social : « *They are all the structurals organized around informational flows whose outcome is the maintenance of certain*

---

<sup>4</sup> Jon Elster, *The Cement of Society: A study of social order*, Cambridge University Press, Cambridge, 1989, p. 97

*relationships among its various parts and with its environment.* »<sup>5</sup> Il existe une totalité et ses parties; une cause et ses effets. La société doit être interprétée comme un système déterminant l'interaction de ses parties. Les agents agissent donc conformément à un ensemble de préférences endogènes – seule une intentionnalité résiduelle leur est accordée.

En prenant en considération cette ontologie, une démarche explicative particulière s'impose : le holisme méthodologique. Ce dernier stipule que ce qui est étudié doit l'être à son propre niveau ontologique. Les événements doivent être analysés à un niveau macro car telle est leur origine. En somme, une théorie appropriée du social ne peut être réduite à une théorie ayant comme point de départ les actions individuelles. Le holisme est par conséquent une approche foncièrement anti-réductionniste, et ceci, tant sur le plan ontologique que méthodologique.

### 1.1.1 Forces du holisme sociologique

Une des forces de cette approche, tel que soutenu par ses défenseurs, est qu'elle dispose d'une force intuitive au niveau explicatif. Les entités sociales se justifient d'elles-mêmes, notamment en raison des termes utilisés dans l'analyse des comportements humains. Il suffit de penser aux institutions telles que la langue, la religion, et les diverses normes et conventions sociales, etc... La description d'une action individuelle, même en ayant recours aux croyances et aux préférences de l'agent, nécessite l'existence et la référence à de tels invariants institutionnels; d'où leur primauté méthodologique dans l'explication. Les différents concepts de la psychologie des agents, indépendamment des modèles, relèvent *de facto* de l'existence de ces entités. « *We cannot break out of this circle of institutions into descriptions of a mere behaviour.* »<sup>6</sup> Par conséquent, si la structure sociale est causalement responsable des comportements individuels, une explication juste de ceux-ci doit nécessairement débiter par leur cause véritable. Les références à l'intentionnalité, n'étant pas nécessaires, doivent donc être reléguées à un degré moindre.

Le contexte social, les normes et les rôles qui leur sont associés, c'est-à-dire les attentes d'autrui envers les membres d'un même groupe, servent de fondation à l'explication sociale. Les décisions individuelles sont donc comprises telles des « réponses types » face à des « situations

---

<sup>5</sup> Brian Fay, *Contemporary Philosophy of Social Science*, Oxford, Blackwell Publishers, 1996, p. 63

<sup>6</sup> Alexander Rosenberg, *Philosophy of Social Science*, Westview Press, 1995, p.116

types ». « *In other words, roles encode norms and conformity to norms becomes a motive of behaviour.* »<sup>7</sup> En interprétant les motivations individuelles comme des « effets systémiques », le holisme permet donc de décrire le comportement adopté par l'agent.

De plus, le holisme permet de prédire celui-ci. Par exemple, dans le cas du pourboire; le garçon s'attend à en recevoir un car il s'agit d'une convention sociale; une façon de faire adoptée par tous les membres de la collectivité. Interprété de la sorte, des prédictions quant au comportement adopté peuvent être formulées. En prenant en considération les caractéristiques d'une situation donnée, il est possible de déduire le choix adopté parce qu'il résulte de l'influence du contexte à l'intérieur duquel évolue l'individu; il est un effet culturel attendu.

### 1.1.2 Faiblesses du holisme sociologique

Cette approche doit néanmoins composer avec un certain nombre de difficultés. Tout d'abord, puisque l'explication est basée sur la socialité, le comportement peut être décrit uniquement en introduisant un grand nombre de variables différentes. Ainsi, pour expliquer le phénomène du pourboire, le choix du client doit être décrit comme résultant d'un grand nombre de facteurs : endroit, coût, moments, gens présents, etc... En principe, une théorie holiste peut décrire adéquatement les phénomènes observés, cependant elle peut faire de la sorte uniquement au prix d'une immense complexité : toutes les causes opérantes sur les décisions de l'agent doivent être identifiées. Cette approche, de part la nécessité d'identifier toutes les variables opérantes illustre une faiblesse au niveau pragmatique.

De même, en sciences sociales l'approche holiste est peu avantageuse sur le plan prédictif : elle demeure imprécise quant au choix qui sera effectué par l'agent. Fondé sur le principe de causalité, l'explication se résume à être une « question de fait ». Les motivations individuelles étant endogènes, l'explication demeure contingente. De la même manière, en prenant en considération la multiplicité des influences causales, déterminer le choix de l'agent s'avère difficile. À l'instar de la description, la capacité de prédire la décision du modèle est réduite en raison de la généralité ; le nombre de motifs possibles. En effet, des exceptions à ce qui est mis de l'avant par les forces sociales peuvent facilement être trouvées. Par exemple, le refus de Mr. Pink, personnage interprété par Steve Buscemi dans *Reservoir Dogs* (1992), à contribuer au pourboire collectif.

---

<sup>7</sup> Shaun Hargreaves Heap et collab., *The Theory of Choice*, Oxford, Blackwell Publishers, p.63



« *Nice Guy Eddie: You don't tip?*  
*Mr. Pink: Nah, I don't believe in it.*  
*Nice Guy Eddie: You don't believe in tipping? [...]*  
*Mr. Pink: I don't tip because society says I have to. All right, if someone deserves a tip, if they really put forth an effort, I'll give them something a little something extra. But this tipping automatically, it's for the birds... »<sup>8</sup>*

Bref, il est possible d'identifier des contre-exemples de la sorte pour la vaste majorité des normes sociales. La transgression fréquente des normes sociales, malgré la désapprobation qu'elle suscite chez autrui, illustre à quel point la portée prédictive de l'approche holiste est incertaine. Davantage, elle est limitée puisqu'il lui est difficile de prédire le changement. En effet, sa force prédictive demeure résolument dans l'interprétation des effets culturels attendus. Or, tel le démontre, l'histoire humaine, les changements culturels attendus n'ont pas le monopole du progrès.

Pour terminer, l'approche holiste, considérant son manque de précision en ce qui à trait à l'analyse et la modélisation du choix, a des lacunes au niveau opérationnel ; ce qu'elle permet de réaliser. En effet, les préférences de l'agent étant façonnées par la société, qui exerce un pouvoir de coercition sur l'individu, qui lui intériorise ses principales règles et modes de fonctionnement, il s'avère difficile de les modifier afin de faire la promotion d'un comportement particulier. Les motivations à se comporter d'une façon donnée étant causalement influencées par l'ensemble des contraintes sociales (positives ou négatives), la possibilité d'obtenir un comportement donné ne peut s'effectuer qu'à raison d'une énorme complexité ; d'où l'impasse de cette approche au point de vue opérationnel. Pour la même raison, les préférences individuelles étant instables, les théories holistes peuvent difficilement prédire le choix adopté suite à une modification des structures institutionnelles puisque le résultat du processus de délibération est nécessairement tributaire des circonstances à l'intérieur desquelles évolue l'individu.

## 1.2 Individualisme

### 1.2.1 Caractéristiques des théories individualistes

En sciences sociales, l'approche individualiste met les motivations de la personne au cœur de l'explication sociale. D'après cette perspective, il est possible de rendre compte correctement des phénomènes sociaux en montrant qu'ils sont la conséquence des choix individuels. En faisant

---

<sup>8</sup> Quentin Tarantino, *Reservoir Dogs*, Miramax Films/Lionsgate, 1992, 98 minutes

de la sorte, l'approche individualiste s'oppose au holisme, pour qui les phénomènes observés ne peuvent être expliqués qu'en invoquant les propriétés d'entités irréductiblement supra-individuelles.

À l'inverse, pour l'approche individualiste, c'est la logique des choix individuels qui engendre les corrélations observées. De manière générale, une théorie est considérée comme individualiste lorsqu'elle explique un phénomène, ou lorsque la relation entre celui-ci et un autre phénomène est explicitement analysée, comme la conséquence logique de l'interaction individuelle. Les tenants de ce modèle souscrivent presque unanimement aux règles de l'individualisme méthodologique.

Cette règle méthodologique fait l'objet d'un large consensus en économie. Il est fréquemment présenté à partir du principe de Popper-Agassi, selon lequel les entités collectives ne sont pas dotées de volontés.<sup>9</sup> N'étant pas humaine, la société ne posséderait donc pas de volonté propre et de préférences stables.<sup>10</sup> Ainsi, seuls les individus seraient dotés de but et d'intérêts. Dans cette perspective, les groupes et collectivités ne sont autre chose qu'un composé : un agrégat d'individus. Par conséquent, une explication juste des phénomènes observés doit recourir exclusivement aux manifestations de ceux-ci puisque le système social et ses changements résultent de l'action et interaction des personnes composant celui-ci. L'individualisme méthodologique écarte donc la causalité de l'explication. Tous les phénomènes sociaux peuvent être expliqués dans des termes se référant seulement aux dispositions des agents telles que ses croyances, motivations, désirs, ressources et relations. Par conséquent, tous les phénomènes, doivent être décrits et expliqués à partir des propriétés et des actions des individus et de leurs interactions mutuelles. Modèle d'explication issue de la science économique, la théorie du choix rationnel est l'exemple par excellence d'une théorie individualiste.

### 1.2.2 *La théorie du choix rationnel*

La théorie du choix rationnel est un modèle d'explication utilisé par les théoriciens des sciences sociales afin d'interpréter le comportement. Depuis longtemps, elle est le paradigme dominant en sciences économiques. Toutefois, la théorie du choix rationnel est fréquemment

---

<sup>9</sup> Lawrence A. Boland, *Critical economic methodology: a personal odyssey*, Simon Fraser University Press p. 156

<sup>10</sup> William H. Riker et Peter Ordeshook, *An Introduction to Positive Political Theory*, New York, Prentice-Hall, 1973, p. 78

utilisée au sein d'autres disciplines comme la sociologie, la science politique et l'anthropologie. En sciences sociales, elle est probablement l'alternative aux modèles d'explication causaux la plus utilisée. Il est effectivement juste d'affirmer qu'au cours des deux dernières décennies, ce modèle d'explication a exercé une influence considérable en dehors de la sphère du marché. Cette propagation du modèle au-delà des enjeux économiques traditionnels est longuement discutée par ses nombreux défenseurs Becker (1976), Hogarth et Reder (1987), Swedberg (1990), Friedman (1953), Gauthier (1986). Elle est une théorie de l'action dont l'explication repose exclusivement sur les motivations individuelles. Pour expliquer les phénomènes, aussi divers soient-ils, les comportements des agents sont modélisés à partir de la rationalité instrumentale. La théorie du choix rationnel attribue aux agents un comportement rationnel, qui en raison d'un certain nombre de préférences, adoptent un comportement en visant le plus grand profit, ou le moindre mal. Dans ce qui suit, cette interprétation prépondérante de la théorie du choix rationnel sera discutée.

La rationalité instrumentale est basée sur la prémisse que les individus choisissent invariablement de manière à favoriser l'atteinte de leur objectif : ils font de leur mieux selon les circonstances. « *Instrumental rationality is defined as the choice of actions which best satisfy a person's objectives.* »<sup>11</sup> Les objectifs sont traités tels des désirs motivant l'individu : ce qu'il préfère. L'agent agit consciemment et intentionnellement, et ceci en choisissant les meilleurs moyens pour arriver à ses fins. Il est alors présumé qu'un agent possédant une variété d'objectifs est capable de comparer la satisfaction qu'il retire de la réalisation de ceux-ci. Il est ainsi apte à faire une évaluation générale de la situation dans laquelle il se trouve; et donc faire un choix.

Il est traditionnellement admis que les désirs puissent être ordonnés sur une même base comparative afin de les évaluer : Faire une comparaison du niveau de bien-être de la personne. Cette mesure comparative est l'utilité. Par conséquent, dans le cadre de la rationalité instrumentale l'agent évalue l'utilité pouvant être générée par chacun des opportunités possibles. Il est présumé que l'agent a des préférences et que l'intégration comparée de celles-ci génère ce qu'il est possible d'appeler une *échelle des préférences*. « *A preference ordering is a ranking of all possible outcomes in accordance with one's preferences* ».<sup>12</sup>

---

<sup>11</sup> Shaun Hargreaves Heap et collab., *The Theory of Choice*, Oxford, Blackwell Publishers, p. 4

<sup>12</sup> Ibid., p. 346

Selon l'interprétation dominante de la théorie, le choix rationnel consiste alors à agir de manière à maximiser l'utilité personnelle, c'est-à-dire l'option permettant la réalisation du plus haut niveau de satisfaction pour l'agent. « *Instrumentally rational action is now defined through placing certain restrictions on this preference ordering.* »<sup>13</sup> Cette dernière détermine l'action: choisir le plus grand profit ou le moindre mal. Dans cette perspective, l'action est expliquée en faisant référence à l'information dont dispose l'agent, par les opportunités qui lui sont présentées et les préférences de celui-ci. Bref, par ce qu'il peut faire et par ce qu'il veut faire. Considérant l'ensemble des opportunités auquel il est confronté, l'action est jugée rationnelle si l'agent choisit de manière à maximiser sa préférence la plus élevée. Ainsi, contrairement aux modèles d'explications causaux, les préférences de l'agent constituent l'élément central de la théorie du choix rationnel : l'intentionnalité et non la causalité.

Dans cette interprétation du comportement, les préférences sont exogènes : une spécification des objectifs poursuivis et le reflet de ceux-ci envers les préférences de l'agent, voilà ce qui importe. L'option choisie par ce dernier est rationnelle si elle respecte sa structure de préférences, qui elle, est constituée à partir des informations lui étant disponibles. « *It is a relation of consistency between preferences, information and action.* »<sup>14</sup>

Tel que mentionné précédemment, la théorie du choix rationnel est un exemple par excellence de l'approche individualiste. Partageant les mêmes caractéristiques, elle implique une conception particulière des agents : leurs dispositions individuelles. Ainsi, toutes les personnes faisant un choix, considéré comme rationnel, le font en observant une même cohésion : entre les motivations et les croyances individuelles. Pour fin d'explication, le choix est interprété par rapport à ceux-ci : les préférences déterminent les objectifs et les croyances indiquent à l'agent comment réaliser celui-ci, parmi les possibles, permettant le plus haut niveau de satisfaction de ses désirs.

La rationalité défendue par cette théorie est homogène. Elle se manifeste de manière identique chez tous les individus et ceci malgré leurs différences respectives. Voici donc les deux postulats fondamentaux régissant le processus de délibération rationnel.

### 1.2.3 Maximisation

---

<sup>13</sup> Ibid., p. 5

<sup>14</sup> Ibid., p. x

Pour un grand nombre d'économistes, une personne rationnelle est nécessairement engagée dans un processus de maximisation : celui de l'utilité. Au cours de la délibération, l'agent compare les opportunités et choisit l'alternative qui, selon ses croyances, est la plus avantageuse pour lui. Bref, l'option maximisant la différence entre ses coûts et ses bénéfices. La théorie se limite à cette conception instrumentale de la rationalité : le choix est effectué en fonction des résultats anticipés. Par exemple, entreprendre un programme d'étude universitaire en fonction de la rémunération possible sur le marché du travail. Ou bien, l'achat d'une propriété, malgré l'exigence d'une mise de fonds élevée, dans le but d'effectuer un profit sur la vente de celle-ci après plusieurs années. La théorie du choix rationnel se différencie des autres modèles d'explications sociales principalement par l'adhésion et l'emphase qu'elle met sur la maximisation.

Exogènes et stables, les préférences sont déterminées indépendamment les une par rapport aux autres : les opportunités qui elles sont déterminées par les contraintes et les ressources, ne sont donc pas les causes des préférences de l'agent. Le processus de délibération d'un agent rationnel débute invariablement par cette étape. L'agent examine chacune des opportunités les unes par rapport aux autres, et ceci en se référant qu'à ses préférences. Il est, d'une part, guidé par ses croyances, c'est-à-dire de l'information et de l'appréhension qu'il a des conséquences possibles, et de l'autre, le désir qu'il éprouve pour celles-ci. La théorie du choix rationnel impose la maximisation comme critère d'évaluation immédiat. Cette insistance est ce qui procure un statut particulier en sciences sociales et un rôle allant au-delà du domaine couvert par les sciences économiques. L'importance de la théorie provient d'une part du fait qu'elle ne relègue pas l'explication des actions individuelles à une « question de fait », et de l'autre, qu'elle permet de prédire celles-ci par rapport à ce qui est postulé. En effet, en plus de concevoir et de décrire le comportement comme un processus maximisation sous contraintes, la théorie est en mesure de prédire celui-ci, et ceci toujours selon le critère de maximisation.<sup>15</sup>

L'analyse rationnelle débute généralement avec la prémisse voulant que l'agent choisisse invariablement ce qu'il préfère. Toutefois, ceci n'est qu'une partie de l'équation. L'autre élément

---

<sup>15</sup> La maximisation est possible uniquement si le contenu d'objectif est postulé. En spécifiant les préférences de l'agent, le « *modélateur* » peut ordonner les préférences de celui-ci à l'égard des différentes options sur une même base comparative. Il peut ainsi établir une représentation numérique, soit la fonction d'utilité, de chacune d'elles afin d'expliquer et de prédire le choix sous la base d'une formalisation numérique du processus de délibération.

important du processus décisionnel est la présence de contraintes : elle rend le choix nécessaire, et une des vertus de l'approche rationnelle est d'illustrer explicitement « *les pour et les contres* » des alternatives possibles. Un exemple fréquemment utilisé pour illustrer ceci est la contrainte budgétaire : Un consommateur ne peut dépenser plus que ses revenus, et ne peut tout avoir à la fois.

L'utilisation de fonction d'utilité illustrant l'alternative préférée de l'agent peut être présentée comme un exercice mathématique de maximisation sous contraintes. De cette manière, il est postulé qu'un agent choisit l'option faisable (possible selon les contraintes de la situation) qui est conforme à sa préférence la plus élevée : la fonction d'utilité la plus élevée. Ceci permet l'établissement de la règle décisionnelle suivante : les choix de l'agent varient lorsque des changements concernant la circonstance de choix adviennent : par exemple, une diminution des revenus, ou encore une hausse des prix des biens de consommation. L'agent adapte alors son choix par rapport aux caractéristiques de l'environnement dans lequel il se trouve.

#### 1.2.4 Cohérence

Tel que mentionné, un choix est rationnel si celui-ci correspond à l'échelle des préférences de l'agent, qui elle est obtenue par la comparaison des différentes opportunités possible et la conversion des préférences en des fonctions d'utilité. Toutefois, cette conversion n'est possible que si la structure de préférences respecte certaines restrictions : les axiomes du choix rationnel. Ces exigences peuvent être regroupées sous la notion de cohérence.

Évidemment, le processus de délibération rationnelle doit respecter certaines modalités, sans quoi il serait impossible de lui assigner le titre de théorie. « *Unless economic units act in conformity with some rational pattern no general theory about what would follow from certain premises would be possible.* »<sup>16</sup> La cohérence des préférences, de leur structure dans la psychologie de l'agent, se porte garante et permet d'expliquer et de prédire le choix, via un calcul respectant l'optimisation sous contraintes. Quatre axiomes sont communément attirés à la structure de préférences de l'agent : réflexivité, complétude, transitivité et continuité. Voici comment ceux-ci s'inscrivent dans le modèle rationnel.

---

<sup>16</sup> Kurt W. Rothschild, *The Meaning of Rationality*, Review of Economic Studies 14:50-52, 1946 p. 50

Tout d'abord, tel que mentionné, le choix de l'agent est rationnel s'il est conforme à son échelle des préférences. Associées aux différentes options envisageables, ces dernières doivent toujours avoir une valeur égale à elles-mêmes. Les préférences doivent ainsi être réflexives :  $(x_i = x_j)$ . Cette condition est une nécessité purement formelle; elle relève du sens commun.

Le deuxième axiome, celui de complétude, est nécessairement impliqué dans la formation de la structure des préférences de l'agent. En effet, il est convenu qu'elles puissent être et ordonnées :  $(x_i \geq x_j)$  ou  $(x_j \geq x_i)$ . Un individu doit être en mesure de comparer chacune des options entre-elles et par conséquent, il doit en préférer l'une plus que l'autre ou être indifférent en raison de leur équivalence.

Troisièmement, l'échelle des préférences doit être transitive. « *The condition of transitivity entails that when A is preferred to B, and B to C, then A should be preferred to C.* »<sup>17</sup> Elle doit être conforme à ce qu'indique l'exemple classique voulant que si une personne préfère une orange à une pomme, et une pomme à une poire, alors elle doit également préférer une orange à une poire. Cette exigence est minimale; l'ordre des préférences doit simplement refléter une cohérence interne, il ne doit pas y avoir d'ambiguïté.

Finalement, les préférences de l'agent doivent être continues. Afin d'illustrer cette dernière condition de la rationalité instrumentale, il est envisageable de reprendre l'exemple du consommateur et de concevoir un agent confronté à un choix de différents biens. Deux biens, peuvent être contenus au sein d'un même ensemble, et leur quantité dans celui-ci peut être modifiée afin de permettre la comparaison de l'utilité de chacun des choix.

« *To explain this condition, it is easiest to use an example violating it : a voter who ranks the candidates solely according to their views on tax policy except when they happen to have the same position on that issue, in which case he ranks them according to their views on disarmament.* »<sup>18</sup>

Cet axiome stipule donc qu'il n'y a pas un bien qui soit dans un ensemble absolument nécessaire dans une telle proportion et qui, ce faisant, ne pourrait être échangé pour un autre.

Tel qu'illustré, la réflexivité et la transitivité déterminent l'ordre des préférences, alors que la complétude et la continuité sont les conditions permettant une représentation de celle-ci en fonction d'utilité. La tenue de ceux-ci est ce qui permet de tracer une courbe d'indifférence du

<sup>17</sup> Shaun Hargreaves Heap et collab., *The Theory of Choice*, Oxford, Blackwell Publishers, p.5

<sup>18</sup> Jon Elster, *Nuts and Bolts for the Social Sciences*, Cambridge University Press, Cambridge, 1989 p. 23

comportement humain. Elle est une représentation des fonctions d'utilité et elle est présentée dans l'introduction de la vaste majorité de manuels de microéconomie. L'établissement d'une structure des préférences en fonction des résultats espérés; soit du « contenu d'utilité attendu », est l'une des contributions fondamentales de la microéconomie dans l'explication sociale. Elle assura à la théorie du choix rationnel une place privilégiée au sein des différentes sciences sociales.

En somme, la théorie du choix rationnel propose une conception instrumentale de la rationalité conçue telle une relation consistante entre les préférences, l'information et l'action. En prenant en considération les axiomes de la rationalité présentés ci-haut, il est possible de constater les raisons pour lesquelles la théorie bénéficie d'un statut particulier parmi les sciences sociales. Les idées exprimées par celle-ci vont de pair avec les développements et exigences des autres disciplines; une force analytique et une efficacité opérationnelle. En plus de répondre aux fins visées par les sciences sociales, soit de décrire, de prédire et de prescrire, elle est engagée dans une théorisation analytique des phénomènes sociaux : expliquer ces derniers à partir d'arguments et de prémisses claires. L'adoption de ce modèle d'explication est donc motivée par la fertilité déductive et universelle qu'il met de l'avant : une analyse simple et rigoureuse de l'ensemble des phénomènes sociaux.

#### 1.2.5 *Forces de la théorie du choix rationnel*

Dans un premier temps, l'extension de la théorie du choix rationnel à l'ensemble des sciences sociales est motivée par son aspiration universaliste. Un même mode de fonctionnement, soit une même intentionnalité, est accolé à tous les individus. La rationalité se manifeste de façon identique chez tous les agents et ceci à tous moments. Contraints à une structure d'incitatifs particulière, et possédant une échelle de préférences donnée, l'individu opte invariablement pour un choix particulier; selon un même motif<sup>19</sup>. Gary Becker, ardent défenseur de l'applicabilité universelle de la théorie, soutient qu'elle est à la fois technique et précise. Pour cette raison, elle permettrait de comprendre réellement les différents phénomènes sociaux et les manifestations individuelles qui composent ces derniers. « *Indeed, I have come to the position that the economic*

---

<sup>19</sup> « *Pattern* »



*approach is a comprehensive one that is applicable to all behavior...*»<sup>20</sup> Chacun réagissant de la même manière vis-à-vis les structure d'incitatifs auxquels il est confronté, tous les phénomènes sociaux peuvent être expliqués à partir d'un même modèle.

Rejetant l'idée de différence fondamentale, qui elle est propre au holisme, la théorie du choix rationnel explique tous les comportements de la même manière : en regard des axiomes de la rationalité et de la maximisation de l'utilité. Ceci représente quelque chose d'attrayant pour les théoriciens des sciences sociales : l'explication demeure simple. En effet, la nature mathématique du modèle, permet une modélisation du processus de délibération individuelle et une description analytique des phénomènes sociaux.

Pour y arriver, la théorie propose une méthode afin d'aborder de façon similaire tous les phénomènes sociaux : une analyse rigoureuse de ceux-ci. Dans un premier temps, les agents et leurs objectifs doivent être identifiés. Par la suite, les contraintes auxquelles ceux-ci sont confrontés doivent être identifiées à leur tour. Troisièmement, la règle décisionnelle de chacun des agents doit être déterminée. Celle-ci caractérise comment les choix des agents évolueront en considération des changements survenant au sein de leur environnement. Par exemple, comment la quantité achetée d'un bien changera en fonction du prix de celui-ci. L'analyse rationnelle mise de l'avant par la théorie permet ainsi la description d'interaction et du calcul de l'agent à l'intérieur de la situation dans laquelle il se trouve confronté à faire un choix.

En plus de fournir une description détaillée du calcul interne de l'agent au moment de sa délibération, la théorie du choix rationnel offre la possibilité de prédire quel en sera le résultat. Par exemple, prédire qu'une augmentation substantielle du prix de l'essence entraînera une diminution de la consommation de celle-ci et par conséquent le choix d'alternatives, telles le vélo ou le transport en commun, face à cette contrainte. Les préférences de l'agent étant exogènes, une prédiction du choix peut être effectuée en évaluant les coûts et les bénéfices liés aux différentes opportunités auxquels il est confronté. La théorie du choix rationnel ne relègue pas les décisions individuelles à des questions de fait. En effet, l'analyse rationnelle permet de prédire le choix adopté par l'agent en fonction des variations de son environnement. Elle est donc plus apte que le holisme à prédire le changement.

---

<sup>20</sup> Gary S. Becker, *The Economic Approach to human Behavior*, Chicago, University of Chicago Press, 1976 p. 8

Pour terminer, l'approche rationnelle possède une grande force opérationnelle ; qualité faisant défaut au holisme. La théorie du choix rationnel peut servir d'outil afin d'inciter les individus ou des groupes d'individus à adopter un comportement particulier. En effet, s'il est possible de décrire et de prédire le choix qui sera effectué par l'agent à l'intérieur d'un contexte donné, la théorie du choix rationnel, par le fait même, permet d'identifier les caractéristiques de celui-ci devant être modifiées afin que l'agent adopte un comportement particulier. En modifiant les opportunités auxquelles il est confronté, et en considérant les préférences de celui-ci, il sera alors possible d'inciter l'agent à choisir une alternative particulière, et ainsi obtenir les résultats voulus. Par exemple, l'établissement de subventions gouvernementales permettant une diminution de l'émission de Co2 ou encore, de programmes favorisant l'achat de voitures hybrides afin de lutter contre les changements climatiques.<sup>21</sup> Les préférences de l'agent étant exogènes et stables, la théorie bénéficie d'une grande force opérationnelle. Il n'est donc pas étonnant que la théorie du choix rationnel exerce une influence considérable en science politique.<sup>22</sup>

#### 1.2.6 Faiblesses de la théorie du choix rationnel

Bien que l'utilisation de la théorie du choix rationnel en sciences sociales représente plusieurs avantages, elle doit également composer avec certaines faiblesses. Voici quelques critiques pouvant être adressées à l'utilisation de ce modèle d'explication.

Dans un premier temps, la théorie du choix rationnel met de l'avant une conception peu nuancée de la rationalité. Un choix est rationnel, si ce dernier représente l'alternative la plus élevée selon l'échelle des préférences de l'agent, qui elle est complète et transitive. Bref, que le choix résulte d'un processus de maximisation; qu'une décision rationnelle est nécessairement basée sur la raison. Cette dernière étant définie comme la faculté ou le processus d'établir des inférences logiques à partir de prémisses afin d'en arriver à une conclusion. Prenant cela en considération, une question s'impose : Qu'en est-il de la nature des prémisses à partir desquelles le choix est effectué? Or, la théorie du choix rationnel ne s'intéresse pas à la formation, à la spécification, ou jusqu'à tout récemment au changement, des préférences de l'agent, pour établir la rationalité de sa décision. Il apparaît ainsi qu'une décision respectant strictement deux

<sup>21</sup> Transport Canada, *Programme de remise écoAUTO*, [www.tc.gc.ca](http://www.tc.gc.ca)

<sup>22</sup> Joseph Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy*, London, Allen and Unwin, 1954, p. 285

postulats du modèle rationnel, mais ayant des contenus d'objectifs qui ne le sont pas serait tout de même considérée comme rationnelle.

Ce manque est en partie dû au fait que les théoriciens semblent avoir renoncés à l'explication des préférences car le coût de celle-ci excéderait les bénéfices escomptés d'une analyse rationnelle. Cet excès résulterait de l'indisponibilité d'outils d'analyse appropriés pour analyser les préférences qui sont difficiles à observer et dont l'effet est souvent masqué par celui des variables.

*«The Standard economic model of rational choice assumes that consumers maximize well-defined utility functions. When questions arise about what goes into these functions (that is, questions about what people really care about) most economists quickly defer to psychologists, sociologists, and philosophers. As a practical matter, however, economists seldom consult outside sources for guidance on how to portray people's tastes. Rather, they are content to assume that the consumer's overriding objectives is the consumption of goods, services, and leisure – in short, the pursuit of material self-interest. Economists also assume that the consumers act efficiently in the pursuit of their objectives.»<sup>23</sup>*

Deuxièmement, la théorie révèle certaines lacunes au niveau empirique. En effet, le modèle ne semble pas rendre adéquatement compte des phénomènes observés puisqu'il prend les préférences *de facto*. Exogènes et stables, elles sont prises pour acquies. L'observateur externe détermine la spécification des préférences individuelles et insère ces dernières dans l'analyse du processus de délibération. De façon générale, il est possible de qualifier ce manque de profondeur du modèle comme le résultat d'une vacuité empirique ou d'une ignorance volontaire à l'égard de la réalité sociale. Il est possible de justifier cet argument en insistant sur l'argument que la validité d'une théorie ne doit pas être jugée sur la base du réalisme de ses hypothèses, du moment où elle fournit de bonnes prédictions. Donc, même si dans la réalité les préférences changent d'un individu à l'autre, les économistes peuvent faire *comme si* elles étaient stables.<sup>24</sup> Ce qui compte, c'est l'explication des conséquences d'un profil de préférences données, combiné à une structure d'incitatifs et de contraintes.

À cette déficience empirique, certains critiques ajoutent que la théorie maintient un trop grand nombre de suppositions concernant son objet d'analyse. Parmi celles-ci, plusieurs ne

---

<sup>23</sup> Roger Friedland et A.F. Robertson, *Beyond the marketplace: rethinking economy and society*, Business & Economics, 1990, p. 54

<sup>24</sup> Milton Friedman, *On the methodology of positive economics*, Chicago, Chicago University Press, 1953

seraient pas entièrement fondées ou vraies. Il va de soi, aucun modèle, de toute évidence, ne peut prétendre mettre de l'avant des suppositions totalement et complètement fondées puisque toute théorie sociale est, à différents degrés, une abstraction du réel.

Parmi ces suppositions, celle stipulant que les préférences individuelles demeurent stables. Cependant, comme le mentionne les tenants de *l'École Institutionnelle de la pensée économique*, les préférences de l'agent se modifient nécessairement par différents facteurs externes auxquels il est confronté dans la réalité. Les préférences ne peuvent donc pas demeurer stables.<sup>25</sup> En effet, comment nier l'impact de la publicité ou de l'éducation sur le choix d'une personne?

D'autre part, le modèle est très exigeant en ce qui concerne l'information dont doit disposer l'agent, ainsi que les capacités computationnelles devant être possédées par celui-ci, afin de délibérer rationnellement dans une situation donnée. Or, il arrive fréquemment qu'un agent ne possède pas l'information nécessaire concernant les opportunités ou la capacité à calculer l'ensemble des variables présentes dans la situation à l'intérieur de laquelle il se trouve pour faire un choix considéré comme étant rationnel.

À cette problématique, Herbert A. Simon propose une alternative : celle de la rationalité restreinte<sup>26</sup>. D'après ce modèle alternatif, lorsque agent se trouve dans une situation d'incertitude, il cherche moins à compiler et étudier l'ensemble des possibilités, qu'à trouver une solution raisonnable. Il va s'arrêter à la première option qui le satisfera conformément à la complexité de la situation, tout en évitant de consommer trop de temps à effectuer son choix.<sup>27</sup> Cette critique de l'approche rationnelle conventionnelle illustre les capacités amoindries de la théorie à prédire véritablement l'action au sein de contextes d'incertitude et la nécessité de modifier celle-ci pour minimiser les suppositions défailtantes quant à son objet d'analyse.

Le postulat premier, celui voulant que l'acteur soit pleinement rationnel concernant la situation envisagée, laisse ainsi entrevoir la théorie comme une « *prétention plausible* »<sup>28</sup>.

---

<sup>25</sup> Marc Smyrl, *Politics et policy dans les approches américaines de politiques publiques : Effets institutionnels et dynamiques du changement*, Revue française de science politique, Vol. 52, No. 1, février 2002

<sup>26</sup> « *Bounded Rationality* »

<sup>27</sup> Simon Herbert, *A Behavioral Model of Rational Choice, A Behavioral Model of Rational Choice*, Models of Man, Social and Rational: Mathematical Essays on Rational Human Behavior in a Social Setting, New York, pp. 241-260

<sup>28</sup> « *As if* »

*« Consider the problem of predicting the shots made by an expert billiard player. It seems not at all unreasonable that excellent predictions would be yielded by the hypothesis that the billiard player made his shots as if he knew the complicated mathematical formulas that would give the optimum directions of travel, could estimate accurately by eye the angles, etc. describing the locations of the balls, could make lightning calculations from the formulas, and could then make the balls travel in the direction indicated by the formulas. Our confidence in this hypothesis is not based on the belief that billiard players, even expert ones, can or do go through the process described; it derives rather from the belief that, unless in some way or other they were capable of reaching essentially the same result, they would not in fact be expert billiard players. »<sup>29</sup>*

De telle sorte, que sous l'angle proposé par la théorie, l'agent agit *comme s'il est* engagé dans un processus d'optimisation, et non comme effectuant les calculs envisagés par la théorie. En niant l'automatisme lors du processus décisionnel, les prédictions effectuées, bien que pouvant être validées ou rejetées, semblent demeurer comme étant le fruit de la croyance et la confiance accordées aux hypothèses et aux résultats obtenus. Encore une fois, la vacuité empirique de la théorie du choix rationnel semble laisser place à des suppositions erronées.

---

<sup>29</sup> Milton Friedman, *A Theory of the Consumption Function*, Princeton, Princeton University Press, 1957, p. 21

## 2. Conceptions alternatives de la rationalité

Alors que l'utilisation de la rationalité instrumentale pour expliquer et prédire l'évolution du marché a démontré un énorme potentiel, beaucoup d'économistes plaident en faveur de l'extension de la théorie du choix rationnel à l'ensemble des sciences sociales. L'influence de l'École de Chicago, notamment à travers les travaux de Gary Becker et Richard Posner, est considérable. Elle ne peut être négligée. Toutefois, malgré les avantages du modèle rationnel, ses tenants ne partagent pas tous le même enthousiasme quant à son application à l'extérieur du marché. Pour certains, elle permet d'opérationnaliser les sciences sociales. Pour d'autres, lorsqu'appliquée au social, l'approche rationnelle doit être utilisée avec prudence. Reconnaisant les réalisations permises par celle-ci, la théorie du choix rationnel doit néanmoins être révisée pour épouser réellement la complexité de la réalité sociale. Malgré l'enthousiasme quant à ses possibilités, le doute quant aux capacités d'une explication reposant sur des prémisses simples et parcimonieuses est répandu. Dans ce qui suit, trois réactions possibles quant à cette conception de la rationalité et son utilisation en sciences sociales, seront illustrées.

Premièrement, la rationalité comme présence virtuelle, conception défendue par Philip Pettit sera présentée. (2.1) Deuxièmement, la conception de la rationalité mise de l'avant par Jon Elster, soit comme mécanisme intentionnel, sera illustrée. (2.2) Troisièmement, l'importance de faire la distinction entre la logique du choix et une science choix, position conjointement défendue par James A. Buchanan et Geoffrey Brennan, sera illustrée. (2.3)

Les raisons ayant conduit chacun de ces théoriciens à élaborer ces conceptions alternatives de la rationalité seront exposées. Les caractéristiques propres à chacune d'entre-elles seront présentées. Leur capacité à surmonter les faiblesses de la théorie du choix rationnel telles que présentées dans le précédent chapitre sera illustrée, et ce dans l'optique de comparer la plausibilité de ces modèles. Pour terminer, un bref regard critique sur chacune de ces conceptions sera apporté.

### 2.1 La rationalité comme présence virtuelle

Philip Pettit accepte la théorie du choix rationnel illustrée précédemment. D'après lui, l'extériorité et la spécification des préférences de l'agent justifient l'utilisation de ce modèle. Pour lui, la rationalité ainsi défendue est une notion nécessaire car c'est précisément elle qui

confère une valeur ajoutée à l'utilisation de ce modèle d'explication en sciences sociales. Pettit conçoit la rationalité à la manière de John Harsanyi : « *people's behavior can largely be explained in terms of two dominant interests : economic gain and social acceptance* »<sup>30</sup>

Expliquer les phénomènes en ces termes signifie que les choix peuvent être expliqués comme étant rationnellement déterminés ou contraints, étant donnés les croyances de l'agent, selon les préférences indiquées. La théorie rationalise les comportements de l'agent en faisant référence à son intérêt ; celui-ci étant lié à un gain économique ou social. Représentée ainsi, la théorie du choix rationnel explique de façon générale les comportements individuels : elle ne les explique pas complètement. Un choix rationnel est donc celui faisant la promotion de la poursuite des préférences individuelles. Une telle compréhension de la rationalité laisse entrevoir de maintenir quelques suppositions à propos des croyances de l'agent dont le comportement doit être expliqué. Ainsi conceptualisée, la théorie offre un cadre d'analyse général et flexible, ce qui lui permet d'être utilisée à l'extérieur du marché. Voici quelles sont les deux raisons évoquées par Pettit. Dans ce qui suit, la rationalité virtuelle sera illustrée en faisant principalement référence à *The Virtual Reality of Homo Economicus* (1995) et *Institutional Design and Rational Choice* (1996).

Dans un premier temps, pour Pettit, peu importe la conception de la théorie du choix rationnel à laquelle on adhère, celle-ci fait nécessairement appel à l'intérêt personnel afin d'expliquer et prédire les comportements humains. Pettit adhère ainsi au postulat fait par la vaste majorité des économistes stipulant que les agents peuvent être interprétés comme des unités relativement égocentriques, agissant de manière à satisfaire leur intérêt.

« ...*People do what they do as a result of their own desires or utility functions. They do not act on the basis of moral belief alone; such belief issues in action, only if accompanied by a suitable desire. And they do not act just on the basis of perceiving what other people desire; the perception that someone desires something can lead to action only in the presence of a desire to satisfy that other person.* »<sup>31</sup>

La spécification des préférences dont l'agent souhaite la maximisation est ce qui procure à l'approche rationnelle sa force opérationnelle. Cette spécification sert de base à l'explication et à

---

<sup>30</sup> John Harsanyi, *Rational Choice models of behavior versus functionalist and conformist theories*, World Politics, Vol 21, 1969, 513-538, 1969, p. 524

<sup>31</sup> Philip Pettit, *The Virtual Reality of Homo Economicus*, Monist, 78:3, July 1995, p. 308-328, p. 309-310

la prédiction, et par conséquent à son utilisation. « *Thus the explanatory and predictive project of rational choice theory is in jeopardy in the absence of some substance postulate about people's desires.* »<sup>32</sup> Pour Pettit, il est nécessaire de circonscrire les préférences de l'agent, sans quoi le modèle perd son importance. Si aucune contrainte n'est imposée sur les préférences et les croyances de l'agent alors une digression infinie peut être générée en ce qui concerne la correspondance d'un comportement avec des désirs ou des croyances possibles.

*« It is always going to be possible to find some desires and some beliefs such that any piece of behavior can be seen as serving those desires according to those beliefs. In fact, if there are no further constraints on the beliefs and desires that may be invoked, it is always going to be possible to find indefinite variety of belief-desire sets of this kind. »*<sup>33</sup>

Sans une spécification des préférences individuelles, la force explicative et prédictive de l'approche rationnelle peut être remise en question. Pour cette raison, la conception de la rationalité illustrée précédemment doit être conservée. D'après Pettit, l'extériorité des préférences doit donc être maintenue : elle est gage de valeur.

Ensuite, bien qu'il soit possible de douter que tous les comportements soient le fruit de la poursuite de l'intérêt personnel, Pettit soutient que les comportements individuels peuvent être expliqués et prédits comme résultant en grande partie de celui-ci. Conformément à la définition proposée par Harsanyi, Pettit divise l'intérêt de chacun en deux catégories. D'une part, il y a les gains économiques, tel que l'argent, les biens et services, etc.... De l'autre, les gains sociaux. Par exemple, l'estime de soi, l'estime d'autrui, la gratitude, l'affection etc.... « *The economic approach is tied to an assumption of relative self-interest but not to any particular view of the dimensions in which self-interest may operate.* »<sup>34</sup>

Concernant les gains économiques, ceux-ci ont tous une chose en commun : leur obtention repose sur l'intentionnalité. Cette catégorie de gains dépend de l'action de l'agent, mais également de l'action des autres personnes impliquées dans la poursuite du gain en question. Dans le cadre de la théorie du choix rationnel, il est communément assumé qu'il n'existe pas de

---

<sup>32</sup> Philip Pettit, *Institutional Design and Rational Choice*, in R. Goodin, *Theory of Institutional Design*, Cambridge, Cambridge University Press, 1998, p 54-87, p. 63

<sup>33</sup> Ibid., p. 63

<sup>34</sup> Philip Pettit, *The Virtual Reality of Homo Economicus*, *Monist*, 78:3, july 1995, p. 308-328, p.



biens désirés pour soi, autres que ceux dépendants de l'action; ceux reposant sur l'intention de l'agent.

Par contre, l'acceptation sociale indique naturellement un autre type d'objectif. Les gains sociaux reposent, non pas sur l'intentionnalité, mais sur l'attitude. Plus particulièrement, sur l'attitude d'autrui. Alors que les préférences économiques sont satisfaites par ce qui résulte de l'action de l'agent ou de ses pairs, les préférences sociales sont quant à elles comblées par ce qu'autrui pense de l'agent. « *Attitude-dependent goods I get by grace of what I or others do. Attitude-dependent good of self-esteem which I get by grace of what I or others think.* »<sup>35</sup> À ce titre, Pettit ne propose pas là quelque chose de nouveau. Adam Smith suggérait déjà que les gains économiques sont fréquemment poursuivis en raison d'une préférence pour l'acceptation sociale.

« *Nature when she formed man for society, endowed him with an original desire to please, and an original aversion to offend his brethren. She taught him to feel pleasure in their favourable, and pain in their unfavourable regard. She rendered their approbation most flattering and most agreeable to him for its own sake; and their disapprobation most mortifying and most offensive.* »<sup>36</sup>

Pettit reconnaît que ces deux catégories représentent des biens de différentes natures. Il considère toutefois que les préférences pour l'acceptation sociale et les préférences pour les gains économiques doivent être expliquées de la même manière. Bien que faire de la sorte a le désavantage de rendre la théorie moins exacte, et ce, particulièrement en raison de l'absence de base comparative, Pettit stipule que cet inconvénient est éclipsé par la grande plausibilité que ces deux types de préférences possèdent un dénominateur commun : l'intérêt personnel.

Pour Pettit, les décisions peuvent être expliquées comme étant rationnellement déterminées ou contraintes par des préoccupations d'ordre économique ou social, ayant l'intérêt comme fondement. Cette caractérisation indique qu'au minimum, les comportements peuvent être expliqués, en grande partie, selon ce paradigme. Ainsi, fidèle à la définition de la rationalité de John Harsanyi, la théorie du choix rationnel procure une explication générale du comportement humain. Cependant, cette généralité n'amoindrit pas la force du modèle et la nécessité de la rationalité tel qu'illustrée jusqu'à présent. Pour lui, cette caractéristique implicite

---

<sup>35</sup> Philip Pettit, *Institutional Design and Rational Choice*, in R. Goodin, *Theory of Institutional Design*, Cambridge, Cambridge University Press, 1998, p 54-87, p. 64

<sup>36</sup> Adam, Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Indianapolis, Liberty Classics, 1982, p. 115

n'enlève rien à sa validité. Au contraire, cette généralité confère à la théorie du choix rationnel suffisamment de flexibilité pour être empiriquement plausible, et ceci, sans être empiriquement vide pour autant.

Tout d'abord, il existe deux types de situations auxquelles la théorie peut être appliquée : celui à l'intérieur desquelles l'agent justifie ses actions en fonction de son intérêt personnel, et celui dans lesquelles il délibère et évalue les options possibles par l'entremise de termes non-intéressés. Le premier type est exemplifié par les situations ayant les mêmes caractéristiques que celles du marché. À l'intérieur de celles-ci, il est communément anticipé que chacun agit en fonction de préférences strictement économiques : tous les agents sont interprétés comme des *maximisateurs*. « *The discourse of those contexts, as we may put it, is predominantly a bargaining discourse.* »<sup>37</sup> Dans de tels contextes, le discours est fondé sur cette prémisse. Les décisions et la justification de celles-ci sont donc foncièrement égocentriques : ceci est accepté par chacune des parties-prenantes. Bien qu'à un moment ou à un autre du processus de délibération les agents peuvent avoir des considérations désintéressées, et ce à divers degrés, les considérations égocentriques jouent un rôle majeur dans la détermination du choix. La théorie est en mesure de prédire ce qui résulte de l'interaction des acteurs, dépendamment de la situation, en fonction de la possibilité de chacun de maximiser ses préférences parmi l'ensemble des possibilités. Dans un contexte de marché, où les gains économiques régissent l'intentionnalité et le discours de tous, l'approche rationnelle peut rendre compte des décisions individuelles.

Dans l'autre cas, soit à l'intérieur de contextes sociaux, une flexibilité explicative est également retrouvée. Dans de tels contextes, les agents délibèrent et discutent de façon désintéressée : leurs choix sont faits et justifiés par l'entremise de considérations non-égocentriques. Dans certains cas, le choix ne fait pas uniquement référence à leur bien-être personnel, mais également à celui d'autrui : famille, amis ou tous autres groupes auxquels ils appartiennent. Dans d'autres cas, les agents ne se réfèrent aucunement au bien commun. Ils choisissent le comportement approprié selon le contexte. « *They think about what to do, and come to a conclusion about what to do, in the light of considerations as to what is fair or just, what would be aesthetically pleasing or amusing, what would make or advance understanding, what*

---

<sup>37</sup> Philip Pettit, *Institutional Design and Rational Choice*, dans R. Goodin, *Theory of Institutional Design*, Cambridge, Cambridge University Press, 1998, p 54-87, p. 66

*would be contextually appropriate, and so on.*»<sup>38</sup> Dans les contextes sociaux, les facteurs externes influençant le choix sont nombreux.

D'après Pettit, la théorie du choix rationnel permet aussi de rendre compte des comportements individuels dans les contextes différents de celui du marché. Les agents ne doivent pas explicitement ou implicitement délibérer de façon égocentrique pour que l'approche rationnelle conserve sa valeur. La flexibilité explicative de la théorie du choix rationnel permet l'interprétation de choix justifiés par un discours dont les termes pointent vers le bien commun; ou des actions tout simplement désintéressées.

Pour Pettit, le modèle rationnel a une valeur tant et aussi longtemps que les considérations intéressées demeurent virtuellement présentes dans le processus de délibération de l'agent. Il importe donc de faire la distinction entre l'actualité et la virtualité de l'intérêt individuel.

*« I propose that if we are to follow the familiar conciliationist route of describing people as economically minded, but not always in a explicit fashion, we should try to spell out this claim by reference to the virtual-actual model [...] I think that it is not implausible that people are virtually self-regarding in most contexts of choice, even if they are not actually so. »*<sup>39</sup>

D'après Pettit, la réalité virtuelle de l'intérêt personnel est suffisante afin d'expliquer le choix dans des contextes sociaux. *« What I suggest is that in such non-market contexts self-regard may still have an important presence : it may be virtually if not actually there; it may be waiting in the wings, even if it is not actually on stage. »*<sup>40</sup> Voici comment il justifie la présence virtuelle de l'intérêt personnel lorsqu'advient le moment de prendre une décision. Pour lui, les considérations intéressées sont virtuellement présentes, si le scénario suivant est observé.

Premièrement, l'agent agit pour des motifs non-égocentriques. L'intérêt n'est pas, explicitement ou implicitement, présent dans sa délibération Il agit selon ce que lui dicte le cadre culturel à l'intérieur duquel il évolue.<sup>41</sup> Deuxièmement, si le choix satisfait plus ou moins l'agent, la satisfaction peut alors devenir un critère déterminant dans son évaluation. En évaluant sa décision, selon son intérêt, il peut ainsi déterminer si elle est raisonnablement avantageuse, ou non, pour lui. Troisièmement, si le comportement adopté pour des considérations non-

---

<sup>38</sup> Ibid., p. 66

<sup>39</sup> Philip Pettit, *The Virtual Reality of Homo Economicus*, *Monist*, 78:3, July 1995, (308-328), p. 318-319

<sup>40</sup> Ibid., p. 319

<sup>41</sup> Ibid., p. 319

égocentriques ne satisfait pas l'agent, alors ce dernier en viendra à évaluer son choix par rapport à son propre intérêt. Il ajustera son comportement en conséquence. L'agent en vient à réévaluer son comportement, jusqu'alors effectué pour des motifs désintéressés, si celui-ci devient insatisfaisant pour sa personne.<sup>42</sup> Les considérations égocentriques ont une certaine présence et influence sur le comportement de l'agent. « *They are virtually present, in the sense that if the behavior rings the alarm bells of self-interest – and there will be plenty such bells to ring – the agent will give heed and will tend to let self-regarding considerations play a role in shaping what is done.* »<sup>43</sup>

Pour justifier cette troisième clause, Pettit arrime la satisfaction des résultats attribués à un comportement avec le groupe auquel appartient l'agent. Le comportement est égocentriquement satisfaisant si et seulement s'il permet à l'agent de maintenir, sans un effort extraordinaire, des bénéfices similaires aux individus faisant partie de son groupe de référence. Le fait que l'agent ne tire pas le même niveau de bénéfice qu'autrui, ou que les efforts qu'il doit déployer afin de maintenir un niveau similaire avec ceux de son groupe de référence soient démesurées, a pour effet d'amener celui-ci à réévaluer son comportement jusqu'alors généré par des motifs purement désintéressés. Les exemples illustrant ce scénario sont nombreux et fréquents. Il suffit de penser à la contribution d'un citoyen à l'impôt ou à des œuvres de charité, de la générosité d'une personne envers les membres de sa famille lorsqu'advient le choix des cadeaux des fêtes, ou encore le montant d'un pourboire attribué pour un deuxième service.

Puisqu'elle permet d'expliquer le choix dans des contextes sociaux, Pettit considère que la meilleure conception de la théorie du choix rationnel est celle attribuant à l'intérêt individuel une influence virtuelle, dans le processus de délibération de tous, ou de la vaste majorité, des individus. « *The best interpretation of the theory for nonmarket contexts, so I now suggest, takes it to ascribe a virtual influence to self-interest in the shaping of behavior: a virtual influence in the deliberations of all or at least many people.* »<sup>44</sup> Tel que mentionné, cette conception de la rationalité requiert le support d'un groupe de référence puisque le comportement et les motivations de l'agent doivent être *contextualisés* afin de déterminer si le choix est satisfaisant ou non. Il doit pouvoir comparer les résultats de son choix avec ceux d'autrui.

---

<sup>42</sup> Ibid., p.320

<sup>43</sup> Ibid., p. 322

<sup>44</sup> Philip Pettit, *Institutional Design and Rational Choice*, in R. Goodin, *Theory of Institutional Design*, Cambridge, Cambridge University Press, 1998, p 54-87, p. 69

Attribuer à l'intérêt une influence virtuelle signifie qu'il est une cause latente<sup>45</sup>. Il n'est pas une cause actuelle mais intervient si un scénario tel qu'illustré apparaît. « ...*It means that it is there, ready to play a causal role if the red light goes on, but that actually it has no causal effect at all.* »<sup>46</sup> N'étant pas nécessairement à l'origine des comportements dans les contextes sociaux, l'intérêt peut néanmoins contribuer à l'explication de ceux-ci. Il est effectivement possible d'évoquer l'intérêt pour expliquer l'émergence ou la reproduction d'un comportement donné, s'il est démontré que ce dernier est effectué par habitude ou pour des considérations non-égocentriques. Dans d'autre cas, l'intérêt peut jouer un rôle explicatif important. Par exemple, expliquer pourquoi tel comportement est sans cesse répété. La rationalité conserve ainsi sa force explicative, même si elle est reléguée à un rôle virtuel.

Pour Pettit, la théorie du choix rationnel est avant tout une heuristique : elle fournit rapidement une explication réaliste du phénomène observé. Elle représente un schéma explicatif suggérant que l'intérêt, économique ou social, occupe un rôle considérable dans la délibération de l'agent. Selon Pettit, la rationalité ainsi défendue est nécessaire puisque c'est précisément elle, et la spécification des préférences individuelles, qui lui confère une place de choix au sein des sciences sociales. Elle rend possible l'explication de la vaste majorité des décisions individuelles, et ceci, aussi bien dans des contextes de marché, dans lesquels des gains économiques sont en jeu, que dans des contextes sociaux, où ce qui est recherché est l'acceptation sociale.

### 2.1.1 *Regard critique*

En raison de sa plus grande flexibilité, la rationalité virtuelle rend possible l'explication des décisions individuelles à l'extérieur du marché. Toutefois, elle semble reléguer la formalisation du processus au second plan. Alors que la théorie du choix rationnel, tel que défendue par la plupart des économistes permet une formalisation du comportement et rend possible la formulation d'hypothèses réfutables, la rationalité virtuelle proposée par Pettit accorde moins d'importance à cette capacité. Or, tel que démontré précédemment, la prédiction est une force du modèle rationnel. Elle est une des raisons justifiant son extension à l'ensemble des sciences sociales. Chez Pettit, une emphase moins importante est accordée à la prédiction : la rationalité de l'agent semble ainsi être reléguée à une question de fait. En élaborant une

---

<sup>45</sup> «*Stand by* »

<sup>46</sup> Philip Pettit, *Institutional Design and Rational Choice*, in R. Goodin, *Theory of Institutional Design*, Cambridge, Cambridge University Press, 1998, p 54-87, p. 70

conception alternative de la rationalité, Pettit donne à la théorie du choix rationnel un rôle afin d'expliquer des phénomènes sociaux aussi divers soit-ils. Malgré cela, le rôle explicatif qu'il attribue à la rationalité, par le biais de la virtualité, semble être relativement faible, voire inexistant dans un cadre culturel.

Dans le modèle rationnel proposée par Pettit, les préférences de l'agent sont strictement exogènes. Ainsi, même si cette conception de la rationalité peut jouer un rôle explicatif, via une présence virtuelle, il apparaît peu probable que ce dernier soit effectif car à l'intérieur de contextes différents de celui du marché, le choix de l'agent est largement influencé par différents facteurs autres que l'intérêt personnel. D'où, pour Elster, la nécessité de repenser le statut des préférences et du choix rationnel dans l'explication sociale.

## 2.2 La rationalité comme mécanisme intentionnel

Contrairement à Pettit, Elster remet en question l'application de la théorie du choix rationnel au-delà de la science économique. Il critique l'étude des comportements sur la base de concepts empruntés à l'économie formelle. Pour lui, la portée descriptive de ce modèle est faible.

*“If we limit ourselves to the descriptive conception of rationality, animals appear to behave rationally, or at least not less rationally than human consumers. Studies in experimental economics have shown that pigeons or rats, when placed in different choice situations, vary their choices in ways that conform to the standard consistency requirements of micro-economics.”<sup>47</sup>*

Elster développe une sociologie attentive aux raisons des agents. Il propose une approche aux antipodes d'un modèle cherchant strictement à formuler des lois permettant l'explication et la prédiction de l'action. Elster se détache vivement des tentatives sociologiques visant à englober la totalité des comportements humains sous leur aile. Il ne prétend pas fournir une théorie normative de l'action. Son œuvre demeure résolument descriptive : comprendre l'action dans sa particularité. Chez Elster, elle est l'effet de causes singulières. Il défend une approche descriptive et particulariste de la rationalité.

Rationaliste, Elster reconnaît les forces de ce paradigme, mais il ne lui accorde cependant pas le monopole de l'explication : il prend ainsi pied contre le réductionnisme. Contrairement à Pettit, il privilégie donc l'explication faisant intervenir une diversité de mécanismes causaux au

---

<sup>47</sup> Jon Elster, *Rational Choice: Readings in Social and Political Theory*, New York, New York University Press, 1986, p. 3

détriment d'une théorie générale. D'après Elster, le dualisme de la théorie, opposant rationalité et irrationalité, représente une dichotomie intraitable générant une multitude de difficultés explicatives. Pour y remédier, Elster repense l'action et propose une conception de la rationalité complémentée.<sup>48</sup> Pour lui, l'action peut être expliquée comme le résultat de filtres successifs : un ensemble d'opportunités et un mécanisme. « *To explain why a person in a given situation behaves in one way rather than in another, we can see his action as the result of two successive filtering processes.*<sup>49</sup> » Alors que le premier filtre concerne les contraintes apposées aux diverses alternatives, le second correspond à un mécanisme déterminant quelle action sera poursuivie parmi l'ensemble des options. Dans ses travaux, Elster met l'emphase sur deux mécanismes : le choix rationnel et les influences systémiques. En faisant de la sorte, il adjoint intentionnalité et causalité.

Dans ce qui suit, le rôle de médiateur joué par l'individualisme méthodologique dans la pensée d'Elster sera illustré (2.2.1, 2.2.2). Par la suite, les principales critiques adressées par Elster à l'égard de la théorie du choix rationnel telle que présentée dans le premier chapitre seront présentées (2.2.3). Ensuite, la conception de la rationalité défendue par Elster, soit une rationalité substantielle, jouant le rôle de mécanisme intentionnel, sera analysée (2.2.4, 2.2.5, 2.2.6.). Pour terminer, les différentes alternatives au choix rationnel, c'est-à-dire les mécanismes causaux, seront examinées (2.2.7, 2.2.8, 2.2.9).

La rationalité comme mécanisme intentionnel et son rôle dans le modèle d'explication sociale élaboré par Elster seront présentés en faisant essentiellement références à trois de ses livres, soit : *Sour Grapes* (1985), *Ulysses and the Sirens* (1979) et *Nut and Bolts for the Social Sciences* (1989).

### 2.1.1 Individualisme méthodologique : médiateur

Chez Elster, l'individualisme méthodologique occupe un rôle central; il procure à sa pensée toute sa fécondité. En suivant les principes dictés par celui-ci, Elster démontre les différends fondamentaux et la « complémentarité-nécessaire » devant exister entre l'individualisme et le holisme afin de résorber leurs lacunes respectives. Chez Elster, l'agent n'est plus simplement *homo economicus* ou *homo sociologicus*, mais les deux à la fois.

---

<sup>48</sup> “*Broad conception of rationality*”

<sup>49</sup> Jon Elster, *Ulysses and the Sirens: Studies in Rationality and Irrationality*, Cambridge, Cambridge University Press, 1979, p. 77

Tel qu'il fut possible de le constater, chacune de ces Écoles défendent un principe d'explication différent. Alors que l'approche holiste considère le contexte comme étant causalement responsable des comportements des agents, le paradigme économique stipule que l'intentionnalité est source de l'action. Penseur critique, Elster examine chacun de ces principes et tente de les réconcilier au sein de modèle d'explication intermédiaire. Pour lui, les préférences ne sont pas exclusivement endogènes ou exogènes; elles sont mixtes. L'individualisme méthodologique joue ainsi le rôle de médiateur. Il assure la convergence des influences systémiques au sein d'une analyse foncièrement rationaliste du comportement humain.

### 2.1.2 Ensemble des opportunités

L'explication sociale se situant au niveau individuel; ce que l'agent peut et veut faire, l'action est interprétée en termes d'opportunités et de désirs. L'individu prend ses décisions sur la base de ces deux variables. L'ensemble des opportunités constitue le premier filtre dans l'approche sociologique développée par Elster. Celui-ci consiste dans l'ensemble des alternatives possibles répondant aux multiples contraintes imposées aux agents, et ceci, tant par le monde physique, c'est-à-dire les limites biologiques et techniques, que par le monde social; les aspects économiques, juridiques et moraux. *«The set of structural constraints which cuts down the set of abstractly possible courses of action and reduce it to the vastly smaller subset of feasible actions.»*<sup>50</sup>

L'importance de l'approche sociologique de Elster est précisément dû au fait qu'elle s'intéresse aux relations entretenues entre les opportunités et les désirs des agents, et ceci sans délaisser pour autant l'une ou l'autre des variables. Ces dernières peuvent entretenir trois types de relations. Premièrement, les opportunités et les désirs peuvent être influencés par une cause commune. Deuxièmement, les opportunités peuvent influencer directement les désirs de l'agent. Troisièmement, il est également possible que l'ensemble des opportunités soit délibérément influencé par les désirs de l'agent.

Pour Elster, il y a quelque chose d'incongru et d'ambigu lorsqu'advient le temps d'expliquer le comportement des agents en termes de préférences et d'opportunités. Ces dernières sont observables et facilement identifiables : elles sont objectives et externes. À l'inverse, les préférences sont quant à elles son subjectives et internes. Les relations existantes entre les objets

---

<sup>50</sup> Ibid., p. 113



externes peuvent aisément être interprétées et comprises. Cependant, il en est autrement concernant l'interaction possible entre eux et les préférences des individus. Il est plus difficile de concevoir comment des éléments de natures distinctes, soit objectifs et subjectifs, peuvent interagir les uns avec les autres de manière à engendrer un comportement particulier. Pour remédier à cette problématique, Elster met l'emphase sur l'importance des mécanismes, plutôt qu'une théorie faisant appel à des lois générales, permettant de singulariser un choix parmi l'ensemble des opportunités de l'agent.

### 2.2.3 La théorie du choix rationnel : une cohérence de surface

Dans le cadre de la théorie, le choix rationnel est instrumental : l'action est effectuée, non pour elle-même, mais en fonction de ce qui en découle. Elle est extrinsèquement choisie comme un moyen pour atteindre une fin. Pour Elster, lorsqu'appliquée au social, la théorie manque de profondeur au niveau de l'analyse du processus de décision. « *We need a broader theory of rationality [...] that allows a scrutiny of the substantive nature of the desires and beliefs involved in action.* »<sup>51</sup>

Dans cette conception de la rationalité, les croyances et les préférences des agents sont prises pour acquises : aucune considération n'est accordée à la formation des croyances et des préférences de l'agent. Pour Elster, un examen des raisons faisant en sorte qu'une action soit considérée comme rationnelle est nécessaire. Pour être rationnel, le choix doit manifester plus qu'une simple relation cohérente entre des croyances et des préférences. D'après Elster, les raisons de l'action doivent aussi être rationnelles.

Pour Elster, la conception de la rationalité proposée par la théorie repose essentiellement sur la cohérence. « *Consistency, in fact, is what rationality in the thin sense is all about.* »<sup>52</sup> Les raisons de l'action étant évoquées, le choix de l'agent, pour être rationnel, ne doit pas entretenir de contradiction parmi et entre celles-ci. La substantialité des croyances et des préférences ne constitue pas un critère d'évaluation; seule la relation est évaluée. Or, les raisons doivent causer l'action pour laquelle elles sont les raisons et ceci comme elles se doivent. Elles ne doivent donc

---

<sup>51</sup> Jon Elster, *Sour grapes: Studies in the subversion of rationality*, Cambridge, Cambridge University Press, 1985, p. 15

<sup>52</sup> *Ibid.*, p. 1

pas causer accidentellement ou différemment l'action pour lesquelles elles sont les raisons.<sup>53</sup> Voilà donc pourquoi Elster affirme qu'il s'agit là d'une *conception mince* de la rationalité<sup>54</sup>. Pour lui, la cohérence des raisons est une condition nécessaire, mais ne peut constituer un critère d'évaluation suffisant puisqu'elle laisse entrevoir la possibilité de qualifier de rationnelle une action fondée sur des croyances et des préférences irrationnelles.

Pour Elster, l'évaluation et la cohérence générale des croyances ne peuvent être pris séparément. La reconnaissance d'une croyance est guidée par la supposition qu'elle s'insère dans un système cohérent; sans quoi elle ne peut être considérée comme telle. Elle doit s'imbriquer de façon cohérente avec le reste des autres croyances; soit n'impliquant pas de contradictions logiques, conceptuelles ou pratiques.

Dans l'analyse de ces dernières, Elster procède à une distinction entre deux types de croyances : les évaluations subjectives de probabilités ou *sui generis*.<sup>55</sup> Dans le premier cas, la cohérence est synonyme de conformité aux lois de la probabilité. Dans le second, les croyances sont cohérentes s'il existe un monde possible à l'intérieur duquel elles peuvent toutes être vraies, c'est-à-dire sans contradiction et supposées comme tel. Elles sont alors consistantes et intuitives si elles respectent de tels critères.

Concernant la cohérence des préférences Elster se réfère à l'action. Celle-ci peut être interprétée de deux manières. Tout d'abord, comme faisant quelque chose; l'agent agit directement selon ses désirs. « *I want an apple, and I take it: nothing more needs to be said.* »<sup>56</sup> L'action repose alors entièrement et exclusivement sur la volonté de l'agent; seules les préférences peuvent être évoquées pour l'expliquer. Deuxièmement, l'action peut être comprise comme une chaîne causale ayant pour objectif de changer quelque chose dans l'état du monde. Par conséquent, quelque chose de plus que les préférences doit alors être évoqué pour expliquer l'action. Ainsi, puisqu'il s'agit d'une action instrumentale, l'objectif poursuivi par celle-ci doit être précisé; soit le plan pour lequel l'action fut entreprise. L'explication consiste alors à illustrer pourquoi tel ou tels moyens furent employés afin d'atteindre le but visé. Par exemple, étudier la philosophie. Si mon objectif est de devenir enseignant de philosophie dans le réseau collégial,

---

<sup>53</sup> Pour être rationnelle, l'action doit être intentionnelle et être conforme à la causalité mentale de l'agent.

<sup>54</sup> « *Thin conception of rationality* »

<sup>55</sup> Jon Elster, *Sour grapes: Studies in the subversion of rationality*, Cambridge, Cambridge University Press, 1985, p. 4

<sup>56</sup> *Ibid.*, p. 5

une explication possible pour mon choix d'études est que je crois fermement que d'entreprendre des études universitaires en philosophie est le meilleur moyen pour y arriver. Tel que le souligne Elster, différents critères de cohérence existent pour ces deux types d'actions. Tout d'abord, voici les critères de cohérences de ce premier type d'action.

Premièrement, tel qu'indiqué dans le chapitre précédent, pour qu'un choix soit rationnel, la structure de préférence doit être transitive. Pour Elster, il s'agit là d'une condition minimale. Il doit y avoir des critères de cohérences plus complexes lorsque les préférences de l'agent se rapportent à des options ayant une structure interne plus compliquée. Ainsi, puisque la théorie du choix rationnel concerne essentiellement les résultats engendrés par l'action, il est essentiel de conceptualiser celle-ci et les préférences s'y rattachant comme générant un flot continu et indéterminé de conséquences. Tel est le cas lorsque les préférences sont définies par rapport au temps; elles sont alors déterminées en tant que séquences alternatives. « *In particular, we may define the notion of time preferences as an expression of the relative importance that at one point of time one accords to various later times or periods.* »<sup>57</sup>

Ce critère de cohérence ne suffit pas. Il est souvent le cas que ce type de préférences implique une dépréciation du futur, consistant à attribuer moins d'importance à l'utilité future qu'à celle immédiate. Ces préférences sont ainsi constamment sujettes à deux formes d'irrationalités. L'agent peut être incontinent, soit manifester de l'impatience et, dans le cadre de cette conception de la rationalité, être considéré comme étant rationnel, puisque dans la théorie standard, il l'est lorsque ses préférences sont cohérentes à tous moments; toutes période de sa vie. Pour cette raison, Elster soutient que cette conception de la rationalité doit être prolongée de manière à inclure des considérations temporelles : Des critères de cohérence supplémentaires doivent être imposés sur les choix de successions et sur les successions de choix de l'agent.<sup>58</sup>

Deuxièmement, les préférences, doivent aussi être complètes. Elles doivent toutes pouvoir être comparées les unes aux autres de manière à pouvoir les classer. L'évaluation et la comparaison de toutes les préférences semblent cependant loin de la réalité. L'agent ne pouvant pas tout connaître, il semble donc irrationnel de choisir une préférence s'il connaît peu celle-ci. Dans cette conception de la rationalité pourtant, il ne peut en être ainsi. « *For the purposes of model building, however, it is clear that a full ordering of the available options is a much more*

---

<sup>57</sup> Ibid., p. 7

<sup>58</sup> Jon Elster, *Ulysses and the Sirens: Studies in Rationality and Irrationality*, Cambridge, Cambridge University Press, 1979, p. 66

*powerful notion than a partial ordering.* »<sup>59</sup> Il semble inapproprié de qualifier de rationnelle la préférence pour une alternative si l'individu connaît que très peu cette dernière. Ainsi, si celui-ci est guidé par la réalité plutôt que la convenance, il semble avoir un dilemme entre postuler une structure de préférences partielles ou complètes étant sujette à des changements endogènes au fur et à mesure que l'agent acquière de l'information sur les différentes alternatives s'offrant à lui. « *Postulating preferences that are both complete and stable seems too remote from the real world.* »<sup>60</sup>

Troisièmement, les préférences doivent aussi être continues. « *There is nothing irrational in this preferences switch, and so continuity cannot be part of rationality.* »<sup>61</sup> Encore là, Elster soutient que ce critère demeure insuffisant ; garant d'une rationalité de surface. Il arrive le cas dans lequel la structure de préférences ne respecte pas l'axiome d'Archimède précédemment illustré et par conséquent, dont les éléments peuvent être comparés, et néanmoins être rationnel.

*“If I am starving and am offered the choice between an option involving one loaf and listening to a Bach record and another involving one loaf and listening to Beethoven, then my love for Bach may make me prefer the first option. If, however from the first option is subtracted even a very small crumb of bread, as small as you please, then I switch to the second because at starvation level calories are incomparably more important than music.”*<sup>62</sup>

Or, faire un tel choix n'a en soi rien d'irrationnel. Alors que pour la construction d'un modèle de la décision, l'axiome de la continuité est essentiel afin de traduire les préférences en fonction d'utilité, dans un exemple tel que celui-ci, cet axiome ne peut prendre part au concept de rationalité.

Qu'en est-il cependant des actions entreprises selon un plan? Quels en sont les critères de cohérence? Ces derniers sont-ils suffisants? Elster démontre qu'un plan cohérent présuppose l'intentionnalité de l'action, mais pas nécessairement la rationalité de celle-ci. Comme c'est le cas de l'identification et de la cohérence des croyances, il est impossible de dissocier la rationalité globale de l'agent de son intentionnalité. La rationalité est conditionnelle aux intentions de celui-ci, bien que celles-ci puissent être irrationnelles. Il faut être capable de donner sens aux comportements de l'agent pour affirmer que certains de ses plans ne font aucun sens; qu'ils sont

---

<sup>59</sup> Jon Elster, *Sour grapes: Studies in the subversion of rationality*, Cambridge, Cambridge University Press, 1985, p. 8

<sup>60</sup> Ibid., p. 8

<sup>61</sup> Ibid., p. 9

<sup>62</sup> Ibid., p. 9

des irrationalités locales. Dans le cadre de la théorie, pour être considérées comme rationnelles, les actions entreprises selon un plan doivent respecter deux critères de cohérence.

Le premier, c'est une finalité cohérente. Il s'agit là d'une condition nécessaire; comme cela fut le cas des croyances, il doit y avoir un monde possible à l'intérieur duquel il est réalisé. Le second critère implique une cohérence pratique. Il doit y avoir un monde possible dans lequel le plan est délibérément réalisé par l'agent. Par conséquent, les actions entreprises selon un plan ne doivent pas contenir de contradictions logiques ou conceptuelles, comme elles ne doivent pas être pragmatiquement contradictoires.

Pour Elster, le comportement rationnel, tel que conceptualisé dans la théorie, comporte certaines ambiguïtés concernant la distinction entre l'unicité et l'optimalité dans la réalisation des préférences de l'agent. Ce sont ces ambivalences qui causent des difficultés aux fonctions normatives et explicatives de la théorie. Dans l'application de cette dernière, deux problèmes surviennent. Tout d'abord, le rôle normatif, comme le rôle explicatif de la théorie, présuppose que la notion de choix rationnel est correctement définie. De telle sorte que devant une incapacité à déterminer ce en quoi il consiste, la théorie échoue. Par la suite, dans la mesure où il est possible d'identifier le choix rationnel, la théorie manque à sa fonction explicative si l'action de l'agent diffère de ce qui est prescrit. *«In a word, rational-choice theory can fail because it does not tell us what rationality requires or because people don't behave as rationality requires them to do.»*<sup>63</sup> Ces deux problèmes surviennent de deux manières: une non-existence et une non-unicité de la rationalité. Ils peuvent être constatés aux trois niveaux à l'intérieur desquels les conditions d'optimalité sont retrouvées : croyances, préférences et action.

Tout d'abord, un problème de non-unicité peut survenir au niveau de l'action. Les préférences et les croyances étant prises pour acquises et fixes dans cette conception de la rationalité, il arrive cependant qu'un agent soit indifférent en ce qui concerne deux alternatives dans l'ensemble de ses opportunités. En ce qui concerne la fonction explicative de la théorie, cela est problématique puisque les options, malgré indétermination de l'agent, peuvent être essentiellement différentes. L'indifférence peut être due au fait que les deux alternatives ont des caractéristiques similaires, comme c'est le cas de deux pommes de variétés différentes, ou qu'elles sont si différentes qu'elles ne peuvent être évaluées sur la même échelle que l'autre.

---

<sup>63</sup> Jon Elster, *Rational Choice: Readings in Social and Political Theory*, New York, New York University Press, 1986, p. 17

Il peut y avoir une non-existence de la rationalité au niveau de l'action. Lorsque l'agent est incapable de faire la comparaison entre les différentes alternatives; il y a incommensurabilité. Par exemple, lorsque les alternatives de l'agent sont totalement nouvelles pour lui; elles sont si différentes de ce qu'il a déjà fait l'expérience qu'il ne sait tout simplement pas comment il réagirait lorsque confronté à celles-ci. De plus, l'individu peut faire face à une comparaison des fonctions d'utilité qu'il s'avère incapable de faire; il ne peut exprimer une préférence. « *Faced with the choice between giving ten dollars to person A and giving them to B, I may find myself unable to express a preference. I may find, moreover, that I am equally inarticulate when the options are giving eleven dollars to A and ten to B – whereas I would rather give eleven than ten dollars to A.* »<sup>64</sup> Dans de telles situations, la structure de préférences est incomplète.

Il peut également y avoir une non-existence de croyance rationnelle lorsque l'agent doit effectuer un choix à l'intérieur d'une situation d'incertitude. Celle-ci empêche de structurer l'ensemble des actions envisageables car elle empêche de dériver un ordre de celles-ci à partir des résultats escomptés. « *Some decisions problems are subject both to uncertainty and to strategic indeterminacy, as when firms try to decide how much to invest in research and development.* »<sup>65</sup>

Suite à ces limitations et faiblesses de la théorie du choix rationnel, Elster propose une conception complétée de la rationalité précédemment illustrée. Délaisant la généralité au profit d'une approche descriptive et particulariste, son modèle d'explication est basé sur la notion de mécanisme. Dans son approche, le choix rationnel agit à titre de mécanisme intentionnel.

#### 2.2.4 Rationalité substantielle: un mécanisme intentionnel

« *I suggest that between the thin theory of the rational and the full theory of the true and the good there is room and need for a broad theory of the rational.* »<sup>66</sup> Pour Elster, il est nécessaire de s'interroger quant à la nature des croyances et des préférences de l'agent. Il importe d'examiner en profondeur ces derniers car à l'intérieur d'une théorie ne considérant que l'efficacité avec laquelle les moyens sont en relation avec les fins visées par l'agent, des gestes tels que consulter l'horoscope avant de prendre une décision ou demeurer chez soi plutôt que

---

<sup>64</sup> Ibid., p. 18

<sup>65</sup> Ibid., p. 19

<sup>66</sup> Jon Elster, *Sour grapes: Studies in the subversion of rationality*, Cambridge, Cambridge University Press, 1985, p. 15

rencontrer un chat noir sur la rue peuvent être caractérisés comme rationnels.<sup>67</sup> La cohérence entre les croyances et les préférences, bien que nécessaire, ne peut être l'unique critère légitimant une telle attribution. Pour être rationnel, il faut également agir conformément à des préférences et des croyances qui sont à la fois cohérentes et rationnelles. Cet ajout n'a pas pour objectif d'affaiblir la notion de rationalité. Au contraire, ces critères additionnels ont pour objectif d'accentuer sa profondeur et ceci en restreignant les choix pouvant être désignés par elle. La conception de la rationalité défendue par Elster, celle agissant à titre de mécanisme intentionnel, écarte donc la possibilité de faire reposer le choix rationnel sur des raisons qui ne le sont pas : des croyances et des préférences non-intentionnelles. « *We want to be able to say that acting rationally means acting consistently on beliefs and desires that are not only consistent, but also rational.* »<sup>68</sup> La rationalité complémentée mise de l'avant par Elster repose ainsi sur une substantialité plus importante des motifs. La cohérence n'est plus suffisante pour juger de la rationalité d'une action. La genèse des raisons de celle-ci constitue un élément important de l'évaluation : il faut donc examiner la formation de celles-ci. « *A belief may be consistent and even true, a desire consistent and even conformable to morals – and yet we may hesitate to call them rational if they have been shaped by irrelevant causal factors, by a blind psychic causality operating “behind the back” of the person.* »<sup>69</sup> L'idée générale est donc la suivante : Pour être rationnelles, les croyances et les préférences de l'agent ne doivent pas lui avoir été imposées. Elles doivent résulter d'un processus de formation adéquat et d'une acquisition autonome.<sup>70</sup>

### 2.2.5 Rationalité substantielle des croyances

La rationalité substantielle d'une croyance concerne la relation de celle-ci avec les preuves disponibles, c'est-à-dire ses véritables causes. Voilà pourquoi Elster affirme qu'une croyance peut être vraie et irrationnelle; comme elle peut être rationnelle et fautive.<sup>71</sup> Une croyance rationnelle ne repose pas sur la comparaison entre les preuves de celle-ci mais sur sa véritable cause. En effet, il peut être le cas qu'une personne, par un processus irrationnel, soit non-intentionnel, en arrive à une croyance conforme aux preuves. De cette façon, il ne suffit pas

---

<sup>67</sup> Ibid., p. 15

<sup>68</sup> Ibid., 15

<sup>69</sup> Ibid., p. 15-16

<sup>70</sup> Colin M. Macleod, *Liberalism, Justice, and Markets*, Oxford: Clarendon Press, 1998, p. 42

<sup>71</sup> Jon Elster, *Sour grapes: Studies in the subversion of rationality*, Cambridge, Cambridge University Press, 1985, p. 16

d'affirmer qu'une croyance est rationnelle, si elle est causée par les preuves faisant en sorte qu'il est rationnel d'y croire, parce que dans certains cas la croyance peut être causée par ces dernières, mais pas de la bonne façon. Pour être rationnelle, une croyance doit donc avoir une histoire causale appropriée.

Quelle est la quantité suffisante de preuves permettant d'octroyer la rationalité à une croyance? Dans la théorie du choix rationnel, l'optimisation est postulée comme critère d'évaluation à tous les niveaux.<sup>72</sup> L'agent doit ainsi amasser le plus de preuves afin de vérifier le bien fondé de ses croyances. Il doit ainsi poursuivre la collecte jusqu'à ce que celle-ci demeure profitable; les bénéfices devant excéder les coûts. Or comme le stipule Elster, la recherche de preuves afin de vérifier l'état des croyances sur lesquelles un choix sera effectué en fonction des préférences révèle quelque chose d'auto-réfutant. La quantité optimale de preuves se structurant au fur et mesure que l'information est recueillie, il y a aucune garantie pouvant assurer que l'agent n'excède pas les limites. « *...In the ex ante sense, that one cannot know in advance how much information it is optimal to obtain.* »<sup>73</sup> En conséquence, la réquisition d'une quantité d'information optimale, tel qu'avancée par la théorie du choix rationnel, mène obligatoirement à une régression infinie et par conséquent à l'inter-détermination de la rationalité du choix potentiel. Étant donné l'incapacité d'assigner une valeur marginale escomptée à la recherche d'information, il y a une inexistence de la quantité optimale de preuves devant être recueillies. En effet, la grande majorité des situations n'est pas stéréotypée comme c'est le cas des diagnostics médicaux. Par exemple, lorsqu'un agent est confronté à une nouvelle situation; l'expérience de ce dernier offre peu d'aide. Généralement, il est impossible de savoir à l'avance ce qui sera connu, et donc si l'on poursuit la cueillette d'information, ou non.

Pour cette raison, Elster fait appel à la notion de jugement pour caractériser la rationalité des croyances. « *The positive characterization of rational beliefs can be made in terms of the notion of judgment, defines as the capacity to synthesize vast and diffuse information that more or less clearly bears on, the problem at hand, in such a way that no element or set of elements is given undue importance.* »<sup>74</sup> Il s'agit là d'une définition sommaire, mais essentielle à ce qui est au

---

<sup>72</sup> J.S. Coleman et T. J. Farraro, *Rational Choice Theory Advocacy and Critique*, Newbury Park, Sage Publications, 1992, p. xi

<sup>73</sup> Jon Elster, *Sour grapes: Studies in the subversion of rationality*, Cambridge, Cambridge University Press, 1985, p. 18

<sup>74</sup> *Ibid.*, p. 16



centre de la rationalité des croyances chez Elster : la satisfaction. Afin d'être libre de toutes contingences, la formation des croyances ne peut être comprise comme un processus d'optimisation. Toute prise de décision peut être conçue comme étant accompagnée d'une décision antérieure; celle du moment d'arrêt de la collecte d'information. La rationalité de l'action dépend ainsi de cette dernière puisqu'elle est basée sur elle. Il s'avère donc impossible de donner un critère d'optimalité générale pour la quantité de preuve devant être amassée avant la décision d'entreprendre une action. Par conséquent, pour les fonctions normatives de la théorie, les limites de celle-ci impliquent un certain *décisionisme* de la part de l'agent.

Seules les croyances acquises peuvent être optimales. « *This means that when we leave thin theory of rationality, the link between rationality and optimality is completely broken.* »<sup>75</sup> Ainsi, les croyances rationnelles reposent sur le jugement de l'agent et pour l'être, ce dernier ne doit pas être « distorsionné » par une force extérieure brimant son intentionnalité. Dans cette conception de la rationalité, les croyances sont rationnelles lorsque les preuves de ces dernières dépendent des préférences de l'agent, c'est-à-dire de l'importance qu'il accorde au choix qu'il doit faire, et sur ses croyances à propos du coût associé à une collecte supplémentaire de preuves afin d'attester de la vérité des croyances sur lesquelles il basera sa décision. Ainsi, face à l'indétermination que révèle la situation, la rationalité du choix doit reposer sur quelque chose d'arbitraire.

« *In situations that are unique, novel and urgent, like fighting a battle or helping the victim of a car accident, both costs and benefits are highly uncertain. There is a risk of acting too soon too little information – and a risk of delaying until it is too late.[...] Thus we just have to act, more or less arbitrarily.* »<sup>76</sup>

### 2.2.6 Rationalité substantielle des préférences

Dans la conception de la rationalité d'Elster, les préférences sont rationnelles si, en plus d'être cohérentes, comme le stipule la théorie, elles sont autonomes. « *I shall refer to this as autonomy, being for desires what judgment is for belief.* »<sup>77</sup> Les préférences sont autonomes lorsqu'elles sont choisies, acquises ou modifiées par la volonté ou par une planification

---

<sup>75</sup> Ibid., p. 18

<sup>76</sup> Jon Elster, *Nuts and Bolts for the Social Sciences*, Cambridge, Cambridge University Press, 1989, p. 35

<sup>77</sup> Jon Elster, *Sour grapes: Studies in the subversion of rationality*, Cambridge, Cambridge University Press, 1985, p. 20

intentionnelle et délibérée de l'agent. Le choix rationnel est exogène et affranchi de toutes influences externes. Ainsi chez Elster, une préférence est rationnelle lorsque celle-ci est optimalement ajustée à l'ensemble des alternatives possibles; et ceci selon un processus dans lequel cet ajustement est libre et conscient. La notion d'autonomie est donc partie prenante de la rationalité. Par conséquent, agir rationnellement signifie quelque chose de plus qu'adopter un comportement favorable au bien-être de l'agent : le choix rationnel implique que les croyances et les préférences ont une histoire causale avec laquelle l'agent s'identifie pleinement.

Dans son objectif de surpasser la conception purement formelle de la rationalité, Elster soutient qu'elles doivent plutôt être pensées en termes d'une relation à sens unique entre le sujet et la réalité. D'un côté, ce que l'agent désire, et de l'autre, les conditions à l'intérieur desquelles il évolue et doit prendre une décision. Les préférences sont exogènes et l'agent tente de les réaliser. La structure de celles-ci est donnée et fixe. Chez Elster, elle est antérieure et indépendante d'une confrontation avec la réalité.

La rationalité interprétée comme mécanisme intentionnel doit ainsi respecter trois conditions d'optimalité. Premièrement, elle doit être le meilleur moyen pour satisfaire les préférences de l'agent selon ses croyances. Ces dernières doivent être les meilleures qu'il puisse avoir étant donné l'information disponible. La quantité de preuve amassée doit être optimale étant donné les désirs de l'individu. Deuxièmement, l'action est rationnelle si elle respecte une certaine cohérence. Les croyances, comme les préférences, ne doivent pas refléter de contradictions internes. Par exemple, l'agent ne doit agir en vertu d'une préférence qu'il considère moins importante qu'une autre lui indiquant de ne pas poursuivre l'action. Pour terminer, l'action ne doit pas simplement être rationalisée par les croyances et préférences de l'agent : elle doit également être causée par eux et ceci de façon appropriée. Ces deux considérations causales s'appliquent également à la relation entre les croyances et les preuves en vertu desquelles l'agent prend sa décision. La conception défendue par Elster se distingue ainsi de la théorie du choix rationnel tel que présentée dans le premier chapitre par l'impératif de ces trois conditions d'optimalité, et surtout par le troisième d'entre ceux-ci.

Tel qu'illustré, l'inexistence et la non-unicité créent ainsi des problèmes pour la théorie du choix rationnel, mais n'invalide pas totalement cette dernière. Elle est toujours utile, tant au point de vue normatif qu'explicatif. En effet, même si la théorie du choix rationnel ne permet pas d'éliminer toutes les options sauf une, conformément à l'idéal auquel elle aspire, cette approche

permet néanmoins d'écarter certaines alternatives de la considération de l'agent : faire une présélection. Pour Elster, l'aide procurée par la théorie varie selon le cas. Alors que sur le plan normatif, ses limites débouchent sur une forme de *décisionisme* à l'intérieur duquel l'individu rationnel doit faire un choix plutôt que repousser indéfiniment celui-ci, sur le plan explicatif la rationalité doit, dans la majorité des cas, être complémentée par une théorie de la causalité : un mécanisme causal. « *On the two-filter theory the objection is that in such cases some mechanism other than rational choice is responsible for singling out one member of the feasible set.* »<sup>78</sup>

Ainsi, la conception substantielle de la rationalité proposée par Elster est confinée à un rôle spécifique et limité dans l'explication sociale. Elle met vivement en contraste les actions et leurs raisons. Dans sa conception du choix rationnel, Elster accentue la distinction existant entre l'intentionnalité de l'agent, synonyme de la rationalité, et la causalité, tous ce qui vient contrer cette dernière. Tel qu'il est possible de le constater, cela laisse entrevoir l'importance d'un autre élément dans l'explication sociale développée par Elster : les mécanismes causaux.

### 2.2.7 Les mécanismes causaux : Alternatives au choix rationnel

La rationalité substantielle telle que proposée par Elster est plus restrictive que celle mise de l'avant par la théorie du choix rationnel telle que présentée dans le premier chapitre. La substantialité des croyances et des préférences exclut de nombreux comportements jusqu'alors considérés rationnels. Pour lui, tout le processus de délibération, y compris son origine, doit être rationnel pour qu'un choix soit considéré de la sorte. Comme alternative à la rationalité, il propose la causalité: lorsque le choix ne résulte pas de leur intention, il a forcément une origine extérieure aux individus.

Dans son approche mécanique du comportement humain, il incorpore donc le contraste entre *l'homo sociologicus* et *l'homo economicus*. « *The sociologist, that is, looks at the action as a product of its causal antecedents and the economist regards it as motivated by (the expectation of) future rewards: causality versus intentionality.* »<sup>79</sup> Comme le souligne Tore Sandven, cette dualité entre, d'un côté la rationalité comprise comme une décision instrumentale

---

<sup>78</sup> Jon Elster, *Rational Choice: Readings in Social and Political Theory*, New York, New York University Press, 1986, p. 20

<sup>79</sup> Jon Elster, *Ulysses and the Sirens: Studies in Rationality and Irrationality*, Cambridge, Cambridge University Press, 1979, p. 137

et intentionnelle, et de l'autre, l'irrationalité interprétée comme un choix résultant d'antécédents causaux, est explicite chez Elster.<sup>80</sup>

Dans l'approche sociologique d'Elster, deux alternatives complémentaires à la théorie du choix rationnel peuvent être retrouvées. Elles font toutes deux intervenir la causalité comme principe d'explication. La première, les contraintes structurelles, concerne l'ensemble des alternatives possibles dans un contexte donné, la seconde, un mécanisme causal permettant de singulariser l'action qui sera poursuivie par l'agent.

### 2.2.8 Contraintes structurelles

Les contraintes structurelles représentent une alternative évidente dans le processus de décision. Elles sont si importantes, qu'elles nient la possibilité de choix. Les contraintes structurelles étant antérieures à la possibilité de faire un choix; seul le premier filtre importe. L'intentionnalité de l'agent est bafouée : aucune liberté de choix entre les préférences n'est possible. « *The first is the line of argument which I shall call Structuralist, denying the importance of rational choice and indeed of the second filter in general, and asserting instead the all-importance of the structural constraints.* »<sup>81</sup> Dans une telle situation, l'intervention conjointe des opportunités et des préférences est inconcevable. Ces dernières ne jouent aucun rôle dans le processus de délibération. Seul le contexte et les possibilités qu'il met de l'avant ont de l'importance. Les contraintes structurelles réduisent l'ensemble des opportunités de manière à ce que l'agent ne puisse envisager la possibilité que d'une seule action: son comportement est entièrement dicté par les circonstances. De façon plus réaliste, il peut exister une situation dont l'ensemble des opportunités est tellement réduit que la liberté de choix, si minime soit-elle, n'a pas vraiment d'importance; elle ne change rien. Par exemple, le riche comme le pauvre ont la possibilité de se réfugier sous un pont afin de passer la nuit. Cependant, le pauvre, contrairement au riche, n'a d'autre opportunité que de choisir sous quel pont il s'abritera.

---

<sup>80</sup> Tore Sandven, *Autonomy, Adaptation, and Rationality – A Critical Discussion of Jon Elster's Concept of Sour Grapes*, Part I, *Philosophy of the Social Sciences*, Vol. 29, No. 1, 3-31, 1999 p.6

<sup>81</sup> Jon Elster, *Ulysses and the Sirens: Studies in Rationality and Irrationality*, Cambridge, Cambridge University Press, 1979, p. 113

### 2.2.9 Normes sociales

Une alternative plus intéressante et plus commune que l'approche structuraliste est celle des normes sociales. Pour Elster, le choix rationnel ne peut constituer l'unique mécanisme permettant de singulariser une option parmi l'ensemble des opportunités. Ce ne sont pas toutes les actions qui peuvent être comprises en termes de moyens-fins. « *Rationality says: If you want to achieve Y, do X.* »<sup>82</sup> Bien qu'il y ait de bonnes raisons de croire *a priori* que les individus agissent rationnellement puisque l'interaction et la communication reposent essentiellement sur la prémisse que chacun croit que l'autre est rationnel, de nombreuses actions demeurent néanmoins irréductibles à ce concept. Plusieurs actions sont effectuées selon les traditions et les devoirs : elles sont accomplies de manière à répondre aux attentes d'autrui et ainsi se conformer à ses semblables, ou tout simplement de manière irréfléchie. Ils agissent selon les conventions promulguées par leur contexte social : les normes sociales.

Elster interprète ces dernières de la façon suivante. Tout d'abord, les normes sociales sont insensibles et ne varient pas selon les circonstances. Elles agissent à titre de force inertes auprès des individus; contrairement à la rationalité économique, les normes sociales ne sont pas orientées vers le futur, mais plutôt le passé. Elles maintiennent un *status quo* : un certain conservatisme indépendamment de la situation. « *Social norms are either unconditional or, if conditional, are not future-oriented.* »<sup>83</sup>

Les normes sociales diffèrent des contraintes structurelles et des habitudes. Tout d'abord, malgré le fait que les normes sociales ont un effet contraignant sur les comportements individuels, elles diffèrent des contraintes structurelles puisqu'elles peuvent être transgressées. Leur contenu opérationnel n'est donc pas infaillible; les individus peuvent toujours faire autrement. À l'inverse des habitudes, les normes sociales sont internalisées et renforcées dans la psychologie individuelle et ne donnent lieu à des sentiments de culpabilité si l'agent agit autrement.

Pour être sociales, les normes doivent être partagées. Elles sont maintenues opérationnelles par l'approbation et la désapprobation d'autrui et transposées dans les sentiments de l'agent transgressant. Internalisées dans la psychologie individuelle. Le rôle joué par les normes sociales à titre de mécanisme motivationnel, servant à singulariser une option parmi

---

<sup>82</sup> Jon Elster, *Social Norms and Economic Theory*, *Journal of Economic Perspectives*, 3 (4): 99-117, 1989, p. 99

<sup>83</sup> *Ibid.*, p. 99

l'ensemble des opportunités, ne contrevient pas au principe de l'individualisme méthodologique. Effectivement, chez Elster les normes sociales sont des propensions émotionnelles et comportementales manifestées au niveau individuel. Il s'agit d'un mécanisme causal, une alternative à la rationalité, au sein du deuxième filtre de l'explication sociale. « *The second alternative [...] questions the reality of rational choice and asserts that the mechanism singling out one member of the feasible set is a causal rather than an intentional one.* »<sup>84</sup>

Accepter les normes sociales à titre de mécanisme causal et motivationnel ne minimise cependant pas l'importance de la rationalité dans l'explication. Alors que toutes deux peuvent agir à titre de contrainte sur l'autre; le mécanisme intentionnel et le mécanisme causal peuvent agir conjointement lors de la prise de décision individuelle. « *I believe that both norms and self-interest enter into the proximate explanations of action.* »<sup>85</sup> Chez Elster, ceci se traduit en préférences mixtes.

Pour Elster, les normes sociales constituent bel et bien un mécanisme indépendant de l'explication sociale : elles ne se résument pas à être seulement une rationalisation de l'intérêt individuel. Elster leur reconnaît une certaine flexibilité : elles ne consistent pas en une exemplification d'une mécanique sociale rigide et parfaite. Les normes sociales laissent place, dans une certaine mesure, à l'interprétation et par conséquent à une manipulation individuelle possible. En effet, elles peuvent être, selon les circonstances, être évoquées pour rationaliser l'intérêt individuel : justifier un parti-pris. Il suffit de penser au débat entre les employeurs et leurs employés en ce qui concerne le salaire.

Cependant elles ne se résument aucunement en des outils afin de rationaliser l'intérêt particulier pour ainsi le faire accepter de tous. En effet, comme Elster l'illustre, les individus faisant appel aux normes sociales dans leurs interactions et dans leurs choix, doivent également s'y résoudre. De plus, pour être acceptés, les choix doivent se référer à des normes sociales cohérentes. Par conséquent, ce qui est évoqué par un agent dans certaines circonstances pour justifier son choix, doit également pouvoir l'être par autrui. Pour Elster, les normes sociales ne peuvent être exclusivement sujettes à la rationalisation individuelle. « *Rather than manipulation*

---

<sup>84</sup> Jon Elster, *Ulysses and the Sirens: Studies in Rationality and Irrationality*, Cambridge, Cambridge University Press, 1979, p. 115

<sup>85</sup> Jon Elster, *Social Norms and Economic Theory*, *Journal of Economic Perspectives*, 3 (4): 99-117, 1989, p. 115

*in a direct sense, we are dealing here with an amalgam of belief, deception and self-deception. »*<sup>86</sup>

De même, la conformité aux prescriptions des normes sociales n'est pas faite dans une optique purement rationnelle : éviter les sanctions ou en retirer des bénéfices. Les individus n'obéissent pas aux normes sociales uniquement en fonction d'un résultat puisqu'elles n'ont pas besoin d'avoir de sanctions externes pour être efficaces. Lorsqu'elles sont internalisées, elles sont suivies même lorsqu'elles pourraient être transgressées; c'est-à-dire même lorsque l'agent peut agir en toute impunité sans en subir les conséquences. Les émotions et l'anticipation sont des sanctions internes suffisantes. Elles consistent en un mécanisme causal indépendant : l'adhésion aux normes ne peut donc être réduite à une rationalisation individuelle pas plus que leur existence ne se résume qu'à être le fruit de l'utilité individuelle. Bien que dans certains cas, l'adoption de comportements conformes à ce qui est promulgué par les normes sociales est bénéfiques pour l'agent, comme c'est le cas du coût de décision qui s'avère être moindre, il est impossible de faire une généralisation à partir de cela. En effet, les agents ayant internalisés et obéissant invariablement à une norme sociale donnée, s'y conforment même si cela n'est pas dans leur intérêt au cours d'une situation ultérieure. « *In a given situation, following the norm may be useful, but that is not to say that it is always useful to follow it.* »<sup>87</sup> Elles ne peuvent non plus exister que pour servir l'intérêt commun puisqu'il y a une non-optimalité des comportements dont elles sont causes.

Ainsi, chez Elster les normes sociales, comme la rationalité, occupent une place importante dans l'explication sociale. Tous deux agissent à titre de mécanisme permettant à l'individu de sélectionner une option parmi l'ensemble des opportunités ayant subsisté aux contraintes structurelles. Alors que le choix rationnel représente un mécanisme intentionnel, les normes sociales quant à elles illustrent un mécanisme causal. Voilà pourquoi chez Elster, ce sont des préférences mixtes qui sont à la base de l'explication individualiste. Les deux mécanismes jouent un rôle conjoint et complémentaire.

---

<sup>86</sup> Ibid., p. 103

<sup>87</sup> Ibid., p. 106

### 2.2.10 *Regard critique*

Tel qu'il est possible de le constater, la critique que fait Elster de l'étude du comportement sur la base de concepts empruntés à l'économie formelle remet en doute la force descriptive de la théorie du choix rationnel. À cet égard, il propose d'insérer celle-ci dans une approche sociologique axée fondamentalement sur la description. Tel que démontré, chez Elster, un choix est rationnel si les raisons de celui-ci le sont également. Cependant, pour les théoriciens souhaitant se servir du modèle rationnel, notamment en raison de ses hypothèses simples et parcimonieuse qu'il met de l'avant, les critères additionnels exigés par Elster peuvent s'avérer être un élément repoussant. L'avantage de la rationalité économique est qu'elle peut, de part ses hypothèses simples, être utilisée pour rendre compte rapidement des phénomènes sociaux, ce qui n'est pas du tout le cas de la conception de la rationalité approfondie telle qu'élaborée par Elster. Ce dernier ne semble pas y accorder d'importance : l'opérationnalité est reléguée au second plan. Pour les théoriciens des sciences sociales, l'utilisation de celle-ci impose donc la question suivante : en vaut-elle le coût?

## **2.3 Logique du choix et une science du choix : une distinction s'impose**

À l'inverse de Pettit et Elster, la critique de James M. Buchanan et Geoffrey Brennan concernant l'application de la rationalité économique à l'extérieur du marché n'a aucunement pour objectif la formulation d'un modèle unique de rationalité – « *la* rationalité ». Alors que la théorie du choix rationnel est généralement interprétée comme ayant l'intérêt personnel pour fondement, d'après eux, elle peut être appliquée à une variété de préférences différentes. Buchanan et Brennan, défendent une multiplicité des modèles : différents modèles de l'agent rationnel peuvent être élaborés. La possibilité d'être appliquée à différents types de préférences ne met pas péril l'intégrité intellectuelle de l'approche rationnelle. Au contraire, cette ouverture lui confère une place de choix en sciences sociales. Tel que l'illustrent Buchanan et Brennan, il importe cependant de faire la distinction entre la logique du choix (2.3.1) et une science du choix (2.3.2). Dans ce qui suit, cette distinction sera illustrée en faisant référence à *What Should Economists do?* (1979) et *Five Rational Actor Accounts of the Welfare State* (2001).

### 2.3.1 *Logique du choix*



Dans un premier temps, la logique du choix présente une théorie générale de l'action; une manière d'interpréter les phénomènes sociaux. Imposant une conception particulière du comportement humain, elle réduit l'explication de celui-ci à principe unique : le principe économique. Les individus choisissent selon leurs préférences : considérant les ressources limitées dont chacun dispose, l'alternative choisie est habituellement celle qui procure un maximum de bénéfices pour un minimum de coûts. Toutes les actions sont interprétées par rapport à ce dernier. La logique du choix propose donc une vue particulière sur le social : l'adoption d'un *point de vue économique*. Comme le souligne Buchanan, la logique du choix peut être interprétée de deux façons : un cadre de réflexion normatif et positif.<sup>88</sup> D'une part, elle offre une perspective normative sur le processus décisionnel. Le gain de l'agent doit être égal, sinon supérieur au coût engendré par l'action. De l'autre, la perspective économique contenue dans la logique du choix offre la possibilité de formuler des hypothèses quant aux résultats de l'interaction sociale des différents acteurs devant nécessairement prendre une décision sous contraintes. Tel qu'il sera possible de le constater dans ce qui suit, ces deux aspects, bien que différents, sont fondamentalement complémentaires.

Dans le premier cas, la logique du choix reflète un aspect normatif : elle présente une procédure de décision. Elle indique à l'agent comment faire un choix parmi les différentes alternatives. Réduite au principe économique, cette théorie générale de l'action met la notion d'optimisation en avant-plan.<sup>89</sup> Il s'agit de l'unique réquisition : pour une alternative donnée, le choix de l'agent, doit être marginal. Ce qui est exigé, c'est que l'agent choisisse l'alternative lui permettant d'obtenir un meilleur résultat possible parmi l'ensemble des options envisageables. Sa motivation pour une action doit donc être égale, ou supérieure « *à la marge* »<sup>90</sup> : Les bénéfices doivent ainsi excéder les coûts. Lorsqu'il prend une décision, afin de sélectionner la meilleure alternative possible, l'agent effectue une évaluation du coût d'opportunité qui est associée à celle-ci. Par conséquent, sa préférence pour le contenu d'objectif visé, doit être égale ou supérieure aux

---

<sup>88</sup> James M. Buchanan, *What Should Economists Do?*, Indianapolis, Liberty Press, 1979, p. 41

<sup>89</sup> Contrairement à la maximisation, aucune dimension de valeur n'est introduite par le *modélateur*. Seuls les critères de quatre critères cohérences (axiomes de la rationalité) sont considérés.

<sup>90</sup> Concept économique illustrant la différence entre le prix d'achat et le prix de vente d'un produit. Dans la présente utilisation du concept, la marge représente le niveau minimum de bénéfices nécessaires pour qu'un agent considère son choix comme satisfaisant par rapport à ce qu'il a dû sacrifier.

autres. De façon générale, l'action est interprétée conformément au célèbre proverbe de Lord Chesterfield : « *Whatever is worth doing at all is worth doing well* ». <sup>91</sup>

Tel que mentionné, la logique du choix est une théorie générale de l'action, et conformément à cette généralité, rien n'est indiqué concernant ce qui est poursuivi par l'agent. Aucune précision n'est apportée concernant le contenu d'objectif qu'il tente d'optimiser. Ce dernier n'est marqué d'aucune détermination. Par conséquent, si aucune détermination n'est appliquée au contenu d'objectif, il est impossible d'identifier la motivation de l'agent. Aucune spécification n'est donnée quant aux préférences individuelles : seule la structure de celles-ci dans la psychologie de l'agent est postulée. Il est donc juste d'affirmer que dans la logique du choix, aucun effort pour incorporer la réalité n'est déployé puisqu'elle relègue tout à la subjectivité.

Toutefois, pour Buchanan, cette vacuité empirique n'est aucunement synonyme d'inutilité. En effet, même si le contenu d'objectif qui est poursuivie par l'agent n'est pas spécifié, il est néanmoins possible de dériver une procédure de décision en prenant pour acquis la rationalité de l'agent. La logique guide le choix même s'il n'y a aucune spécification des préférences individuelles. Elle le fait, même si les contraintes à l'intérieur desquelles l'agent agit diffèrent. S'il est conscient de ce principe général et abstrait, l'agent pensera les divers scénarios dans lesquels il se trouve en fonction. Il évaluera ces derniers par rapport à leur coût d'opportunités. Voilà pourquoi la logique du choix offre un cadre normatif : elle propose un modèle. À partir de celui-ci, des normes de choix peuvent diligemment être prises élaborées. « *Instructing the decision-maker as to how he should choose may produce « better » choices as evaluated by his own standards.* » <sup>92</sup> Fondée à partir d'un *point de vue économique*, la logique du choix soutient que l'individu rationnel choisit l'alternative optimale, selon ses préférences. Des normes peuvent être établies en fonction des contraintes auxquelles font face les agents. « *By modifying the formal properties of the objective function and the constraints, interesting exercises in locating and in stating the required conditions for ensuring satisfaction of the norms can be produced.* » <sup>93</sup>

---

<sup>91</sup> James O. Donnell Bennett, *Much Loved Books – Best Sellers of the Ages*, Boni & Liveright, New York, 1927, p. 58

<sup>92</sup> James M. Buchanan, *What Should Economists Do?*, Indianapolis, Liberty Press, 1979, p. 42

<sup>93</sup> *Ibid.*, p. 43

Dans le second cas, la logique du choix offre un cadre de réflexion positif. Le *point de vue économique* offre la possibilité d'interpréter positivement les phénomènes sociaux. En effet, puisque les agents font des choix sous contraintes, incluant évidemment le comportement des autres individus, *le point de vue économique* offre la possibilité de donner sens aux interactions sociales. La logique du choix offre ainsi la possibilité de mieux comprendre les phénomènes sociaux. Effectivement, elle permet de déduire certaines lois, et ce même si des hypothèses conceptuellement réfutables ne peuvent être dérivées. L'analyse offerte dans le cadre de la logique du choix ne tente pas de spécifier la structure de préférences. La logique du choix stipule simplement que l'agent choisira l'alternative se classant la plus haute sur son échelle des préférences. Définie en termes purement logiques, c'est ce qui donne lieu à la loi de l'offre et de la demande. Au fondement même de la pensée économique, elle permet de d'expliquer les interactions les plus complexes au sein du marché. « *Characteristics of equilibrium positions can be derived, these being defined in terms of the coordination between expected and realized plans of the separate decision-takers.* »<sup>94</sup> Dans son sens le plus stricte, celui qui prend une décision n'est aucunement mentionné dans la logique du choix. Il y a une abstraction totale des caractéristiques individuelles : rien n'est postulé en ce qui concerne le contenu des préférences de l'agent. Par contre, son analyse s'applique à ce dernier. Cependant, la logique du choix ne peut s'y limiter, son applicabilité est universelle. Les normes d'un choix économique peuvent ainsi être analysées indépendamment du processus décisionnel individuel. Ainsi, même s'il n'y a aucune spécification des préférences, des lois comportementales peuvent être établies. La logique du choix fournit un cadre d'interprétation générale indépendamment des motivations individuelles. « *Certain « laws » can be deduced, even if conceptually refutable hypotheses cannot be derived.* »<sup>95</sup> Ne nécessitant aucune caractérisation individuelle, la logique du choix possède un avantage explicatif indéniable: elle peut être appliquée à tous les agents car elle propose un cadre d'analyse universel.

Toutefois, puisqu'aucune spécification n'est donnée quant aux préférences individuelles dans la logique du choix, aucune prédiction ne peut être formulée. Afin d'être opérationnelle, le contenu d'objectif poursuivi par les agents doit être circonscrit, voire déterminé, et ce n'est que par l'entremise de critères extérieurs que cela est possible. Par conséquent, la logique demeure

---

<sup>94</sup> Ibid., p. 42

<sup>95</sup> Ibid., p. 42

une théorie générale foncièrement non-opérationnelle.<sup>96</sup> La prédiction de la théorie ne peut être améliorée qu'à une seule condition; réduire son potentiel explicatif en spécifiant les préférences de l'agent. Faire de la sorte, comme le souligne Buchanan, consiste alors à sortir du cadre d'analyse offert par la logique du choix et adopter une science du choix. Voici en quoi consiste cette dernière.

### 2.3.2 Science du choix

À l'intérieur d'une science du choix, contrairement à la logique, des préférences sont assignées à l'agent. Des motivations particulières lui sont attribuées. Dans une science du choix, la structure de préférences de l'agent est postulée. Dans un modèle de choix rationnel, le contenu des désirs est contingent, tout ce qui est requis est que l'agent maximise ses choix pour atteindre les objectifs stipulés.

Comme le souligne Buchanan, il existe différents degrés de restrictions pouvant être imposés au contenu d'objectif. Minimalement, seule une indication de ce qui est poursuivi par l'agent est nécessaire. À partir de celle-ci, des hypothèses concernant l'action adoptée par l'agent peuvent être formulées : l'agent rationnel doit choisir l'alternative favorisant l'optimisation de ce contenu.<sup>97</sup> Dans une science du choix, ce dernier est spécifié grâce à l'introduction d'éléments de la réalité au sein du modèle. Elle révèle un contenu empirique, qui lui est totalement absent dans la logique du choix. « *An actor behaves so as to maximize utility, defined in a nonempty sense.* »<sup>98</sup> L'agent répond exclusivement à ce qui est postulé. Il est possible de caractériser cette interprétation de l'agent comme si, dans une science du choix, celui-ci abordait des œillères : ne pouvant voir d'alternatives différant du contenu postulé, il agit conformément et à ce qui lui est assigné.

Ces restrictions imposées au contenu d'objectif ont d'importantes conséquences. À l'inverse d'une logique du choix, il y a plus qu'une dimension normative à l'intérieur d'une science du choix. Dans le modèle formel proposé, il est impossible pour un individu motivé par l'obtention d'un bien « *x* » de choisir moins de ce dénominateur commun. Aucun questionnement

---

<sup>96</sup> Seuls les axiomes de la rationalité indiqués, aucune représentation numérique ne peut être établie. Par conséquent, aucune formalisation du processus de délibération ne peut être effectuée.

<sup>97</sup> Tel que mentionné à l'intérieur du chapitre I, des spécifications additionnelles concernant les gains d'utilité internes à propos du contenu d'objectif identifié peuvent être ajoutées.

<sup>98</sup> James M. Buchanan, *What Should Economists Do?*, Indianapolis, Liberty Press, 1979, p. 46

en ce qui concerne la potentialité de l'action n'y est retrouvé, et ceci, précisément en raison des postulats motivationnels. Dans une science du choix, l'agent agit en fonction de ceux-ci : « *The unit responds and that is that.* »<sup>99</sup> Il répond aux stimuli d'une manière radicalement prévisible : il optimise le contenu d'objectif lui ayant été assigné et s'en tient strictement à celui-ci. Ainsi, soutenir que des variables différentes, n'appartenant pas à ce dénominateur commun (les préférences identifiées) influencent la décision de l'agent consisterait alors à confondre science et logique du choix. « *Insofar as nonpecuniary noneconomic elements actually enter the resource owner's calculus, the behavioral more is falsified.* »<sup>100</sup> Familière avec la clause *ceteris paribus*, une science du choix fournit une explication de l'action uniquement dans la mesure où l'agent agit à l'intérieur du cadre des spécifications insérées au sein du modèle.

De ce fait, un observateur peut formuler des hypothèses concernant les comportements susceptibles d'être adoptés par un agent en réponse aux différentes alternatives auxquelles il est confronté. Les spécifications imposées aux désirs de l'agent rendent la prédiction possible. Voilà donc pourquoi la science du choix est opérationnelle : des hypothèses peuvent être formulées, et en réponse à celles-ci, des lois peuvent être établies. Les coûts d'opportunité liés aux différentes alternatives pouvant être identifiés et mesurés : objectivement estimés et quantifiés, le choix peut alors être prédit puisqu'il est influencé uniquement par ce qui est circonscrit. Une science du choix permet ainsi de décrire, d'expliquer et de prédire l'action en interprétant celle-ci par rapport à un modèle abstrait du comportement. « *It is this abstract theory upon which most economists rely in making rudimentary predictions about reality.* »<sup>101</sup> La majorité des économistes élaborent leurs prédictions à partir de cette limitation abstraite. Interrogés à savoir le comportement de l'agent si le coût de « x » augmente, ils prédissent alors que le prix de « x » augmentera, et que la quantité demandée de celui-ci diminuera, si « *toutes choses sont égales par ailleurs* », et que l'agent agit rationnellement. Cette dernière affirmation est ce qui transforme l'analyse en une science de choix, et permet l'élaboration de prédictions réfutables. Il est cependant important de noter qu'en qualifiant ainsi l'agent de rationnel, ce dernier ne peut agir autrement qu'économiquement.

Pour Green et Shapiro, cette interprétation par rapport à des postulats abstraits est ce qui est à l'origine des faiblesses de la théorie lorsqu'utilisée à l'extérieur d'un contexte de marché.

---

<sup>99</sup> Ibid., p. 45

<sup>100</sup> Ibid., p. 47

<sup>101</sup> Ibid., p. 48

Dans les faits, elle parvient difficilement à confirmer ses prédictions. Comme l'illustre le paradoxe du vote, des contre-exemples aux prédictions générales peuvent aisément être trouvés dans la réalité. Prenant en exemple la conception *homo economicus* de la théorie du choix rationnel, ils affirment que celle-ci révèle des « pathologies méthodologiques » la rendant inutile sur le plan empirique. Selon eux, l'approche serait davantage orientée par une justification théorique que par une réelle explication des phénomènes auxquels elle est appliquée. Bref, cette science du choix, privilégie une justification de son caractère universel plutôt qu'une testabilité empirique.

*« When this syndrome is at work, data no longer test theories; instead, theories continually impeach and elude data. In short, empirical research becomes theory driven rather than problem driven, designed more to save or vindicate some variant of rational choice theory than to account for any specific set of political phenomena. »*<sup>102</sup>

D'après cette critique, même en sacrifiant la force explicative retrouvée au sein de la logique, une science du choix parvient difficilement à prédire le comportement des agents. Proposant un modèle d'explication universel, elle ne peut avoir la flexibilité requise afin d'incorporer la totalité des facteurs influençant, directement ou indirectement, le choix de l'agent. Elle n'est pas en mesure de rendre compte de l'aspect multidimensionnel du choix. La science du choix représente un modèle abstrait du processus décisionnel : une structure de calcul des opportunités ne pouvant contenir l'ensemble des variables possibles.

À l'intérieur de *Five Rational Actor Accounts of the Welfare State*, Geoffrey Brennan répond à cette critique. Il y démontre que le modèle proposé par la logique du choix peut en fait s'accommoder d'une variété de spécifications différentes imposées aux préférences de l'agent. De la même manière que différents degrés de spécifications peuvent être assignés au contenu d'objectif, il peut également y avoir différents contenus d'objectifs. Bien que dans la majorité des cas, les spécifications imposées à la psychologie de l'agent ont pour effet de représenter ce dernier comme étant invariablement et uniquement motivé par son intérêt personnel : « *Call this the economic egoism assumption* »<sup>103</sup>. Il n'en demeure pas moins une perception trompeuse. Bien que cette motivation soit généralement pensée comme nécessaire à l'opérationnalité de la théorie,

---

<sup>102</sup> Donald Green et Ian Shapiro, *Pathologies of Rational Choice Theory: A Critique of Applications in Political Science*, New Haven, Yale University Press, 1996, p. 6-7

<sup>103</sup> Geoffrey Brennan, *Five Rational Actor Accounts of the Welfare State*, *International Review for Social Sciences*, Vol. 54-2001, (213-233), p. 218

elle demeure fausse. D'une part, elle est empiriquement infondée, et de l'autre, la théorie est compatible avec une grande variété de préférences différentes. Au quotidien, les individus ne sont pas entièrement égoïstes. À certaines occasions, ils adoptent des comportements altruistes, ou du moins, n'agissent pas exclusivement selon une maximisation de leur intérêt personnel. Dépendamment de la situation, ils agissent pour leur bien-être ou pour le bien commun.

Pour Brennan, l'existence des diverses institutions de la société civile peut être expliquée par l'insertion de contenu d'objectifs distincts au sein du modèle. Alors que la logique du choix, en tant que théorie générale, fournit un cadre d'analyse et d'interprétation, la science du choix quant à elle, comme théorie partielle, fournit un compte détaillé des désirs et des croyances de l'agent. Le modèle proposé permet ainsi d'expliquer et modéliser les différents types de comportements observés. « ...*Theorists can then take comfort from the fact that the rational choice approach, in its multiple variants, can explain much of what we observe.* »<sup>104</sup> Plus précisément, une science du choix peut rendre compte de motivations égocentriques ou altruistes, et de comportements instrumentaux ou expressifs. Ces contenus, bien que différents, peuvent être insérés au sein du même modèle. Ceci laisse donc entrevoir la possibilité d'adopter une stratégie mixte pour ainsi fournir une véritable explication du comportement. De plus, comme elles opèrent tous selon un même cadre d'analyse et d'interprétation, une même logique, cette multiplicité des sciences du choix ne réduit en rien la cohérence intellectuelle de l'approche; ni sa simplicité analytique.<sup>105</sup>

Au contraire, cette flexibilité procure une grande utilité à théorie du choix rationnel et aux autres modèles d'explication construits sur cette base. Il peut s'accommoder d'une variété de limitations différentes imposées aux préférences. À des fins pragmatiques, il s'agit là d'un avantage certain. Comme le souligne Brennan, il est évident que différents contenus d'objectifs jouent un rôle dans une explication complète du comportement.<sup>106</sup> D'après lui, les différentes variations d'une approche rationnelle permettent d'expliquer la majorité des comportements observés. En adoptant une telle multiplicité, il est ainsi possible de retrouver la force explicative

---

<sup>104</sup> Idid., p. 232

<sup>105</sup> La simplicité analytique du modèle est préservée si seulement des préférences unidimensionnelles sont postulées. Dans le cas de motivations multidimensionnelles, la complexité de l'analyse est accentuée, mais la cohérence de l'approche demeure intacte.

<sup>106</sup> Geoffrey Brennan, *Five Rational Actor Accounts of the Welfare State*, International Review for Social Sciences, Vol. 54-2001, (213-233), p. 232

alors sacrifiée lors de la précision du contenu d'objectif; soit lors du passage d'une logique à une science du choix.

Tel qu'il fut possible de le constater, en remplaçant la généralité de la logique du choix en introduisant des postulats motivationnels, il est possible d'accroître la force prédictive. Alors que la logique du choix est générale et non-opérationnelle en raison de l'absence de restrictions imposées au contenu d'utilité, la science du choix, pour la raison contraire, est non-générale, donc précise, et opérationnelle. Il s'agit là de la principale différence entre ces deux catégories méthodologiques. Cette distinction doit cependant être vue telle une relation de complémentarité : sans la cohérence de la logique, une science du choix ne pourrait évidemment pas bénéficier d'une même force analytique. Ainsi, dans le cas présent, ces deux catégories méthodologiques représentent deux niveaux du modèle rationnel : général et partiel.

### *2.3.3 Regard critique*

La conception de Buchanan et Brennan laisse entrevoir la possibilité d'élaborer des sciences du choix différentes, mais opérant selon un même cadre d'analyse. Conformément à une même logique, celles-ci peuvent rendre compte de motivations complètement différentes. Malgré tout, la multiplicité des sciences du choix demeure confrontée à une difficulté apparente : comment rendre compte du changement des préférences. Alors que l'être humain a la capacité d'élaborer des projets dont la satisfaction des préférences dépasse l'immédiat, et que les préférences de l'agent à l'égard de son objectif ultime peuvent varier dans le temps, que ce soit en fonction de l'information dont il bénéficie autre, comment est-il possible d'expliquer la modification de ses préférences sans faire intervenir une nouvelle science du choix?

Alors que la position de Buchanan et Brennan laisse la possibilité d'adopter une stratégie mixte, faisant intervenir plusieurs sciences du choix, il est à se demander jusqu'à combien de sciences de choix différentes peuvent être formulées tout en préservant la simplicité et l'universalité de l'approche.



### **3. Perspectives et implications de ces conceptions en design institutionnel**

Le modèle rationnel a été adopté par plusieurs théoriciens des sciences sociales en raison de sa force opérationnelle. Dans ce qui suit, les perspectives et implications des trois conceptions de la rationalité précédemment illustrées en design institutionnel seront exposées. Dans un premier temps, il sera démontré que pour Pettit la rationalité virtuelle joue un rôle important dans l'instauration de règles institutionnelles et que cette conception met de l'avant une stratégie de régulation particulière: celle centrée sur les individus ayant tendance à se conformer à la règle. Ensuite, la perspective d'une rationalité conceptualisée comme un mécanisme intentionnel, telle que proposées par Elster, sur l'élaboration ou la stabilisation de structures institutionnelles sera illustrée. Je montrerai que le design institutionnel apparaît comme un processus adaptatif et culturel impliquant l'argumentation et la négociation à l'intérieur duquel la rationalité n'a pas le monopole. Pour terminer, il sera démontré que la multiplicité des modèles d'agents rationnels, position défendue par Buchanan et Brennan, permet la formulation de politiques institutionnelles différentes dépendamment du contenu d'objectif qui est postulé. Pour terminer, un bref regard critique sera apporté sur l'implication de chacune de ces conceptions alternatives de la rationalité en design institutionnel.

#### **3.1 Rationalité virtuelle : implications en design institutionnel**

La rationalité virtuelle de Pettit, offre une explication quant à savoir pourquoi la coopération institutionnelle n'est pas spontanément observée par les agents et comment y remédier. La raison n'étant pas que les agents ne perçoivent pas le bien commun découlant de leur conformité aux règles ou qu'ils sont nécessairement enclins à dévier du cadre prescrit. Pour Pettit, l'explication rationnelle quant à la déviance est que parfois l'intérêt indique aux agents que leur non-coopération sert mieux celui-ci. Tel qu'il sera possible de le constater, la rationalité virtuelle de Pettit offre une ligne directrice lors de l'élaboration de règles institutionnelles.

Dans ce qui suit, deux ressources de régulation pouvant être utilisées en design institutionnel, soient les filtres (3.1.1) et les sanctions (3.1.2), seront exposées. Par la suite, il sera démontré que cette conception de la rationalité va de pair avec l'hypothèse stipulant qu'en général les agents internalisent les demandes institutionnelles. (3.1.3) La rationalité virtuelle de Pettit implique donc qu'il faut établir une stratégie de régulation centrée sur les individus ayant

tendance à se conformer à la règle pour obtenir un design institutionnel efficace. (3.1.4) Les raisons évoquées pour ne pas mettre l'emphasis uniquement sur les sanctions, mais également sur les filtres, lors de l'élaboration d'un projet de construction institutionnelle seront présentées. Dans ce qui suit, les implications de la rationalité comme réalité virtuelle en design institutionnel seront présentées en faisant référence essentiellement à deux textes de Pettit, soient *Institutionnal Design and Rational Choice* (1996) et *Républicanisme* (2004).

### 3.1.1 Sanctions

Les sanctions sont les instruments de contrôle les plus évidents. Elles agissent sur l'éventail des options accessibles aux agents. Elles rendent certaines de ces alternatives moins attirantes qu'elles ne le seraient en l'absence de sanctions : elles affectent donc la motivation. Il existe deux types de sanctions : négative et positive. Le premier pénalise l'agent qui n'a pas choisi l'alternative qui convenait, alors que le second récompense l'agent qui a choisi celle qui convenait. Les sanctions sont nécessairement fondées sur l'intérêt de chacun, en sorte que ce sont les personnes elles-mêmes, et non pas quelqu'un d'autre, qui sont pénalisées ou bien récompensées.<sup>107</sup> « *The sanctions that an institutional designer may introduce take agents and options as given, and try to influence choice by changing the relative desirability of the options for those agents : by affecting their incentives.* »<sup>108</sup>

L'imposition d'une sanction envers un comportement donné peut être réalisée selon deux démarches. D'une part, il est possible d'accroître les pénalités ou les récompenses effectives liées à celui-ci. De l'autre, il est possible d'accroître la probabilité que le comportement en question soit détecté, et par conséquent la probabilité que la sanction ou la récompense prévues soient effectivement appliquées. Chacune de ces deux démarches accroît la sanction ou la récompense pouvant être anticipé par l'agent peut. Dans le premier cas, cet accroissement se réalise par le biais d'une augmentation de la sanction effective, sans aucun accroissement de la probabilité de détection. Dans le second cas, la punition ou la récompense attendue augmente par le biais de l'accroissement de la probabilité de la détection, sans aucune augmentation du niveau effectif de la sanction. Par exemple, l'instauration de caméra de surveillance sur un lieu de travail.

---

<sup>107</sup> Philip Pettit, *Institutional Design and Rational Choice*, in R. Goodin, *Theory of Institutional Design*, Cambridge, Cambridge University Press, 1998, p. 54-87, p. 57

<sup>108</sup> Ibid., p. 58

Ainsi comprises, les sanctions sont habituellement reconnues par les agents affectés par celles-ci, et elles peuvent être intégrées à leurs délibérations. De cette façon, les individus peuvent réfléchir en se disant que l'option à privilégier, en considérant les sanctions applicables, est celle qui permet d'éviter les pénalités en vigueur. Cependant, les sanctions peuvent aussi influencer les comportements des agents sans prendre la forme de raisons, c'est-à-dire sans même pénétrer dans la conscience des agents qu'elles affectent. Par exemple, si les agents possèdent déjà les raisons suffisantes, celles-ci pouvant être non-égocentriques, de choisir une certaine option, et que, par un moyen quelconque, des sanctions inclinant à choisir celle-ci sont introduites. Même si les agents ne prennent pas conscience de ces sanctions, celles-ci peuvent néanmoins contribuer à rendre le choix de l'option du comportement souhaité plus sûr que cela n'aurait été le cas autrement. Cela signifie donc que si les agents ont tout à coup des raisons de s'éloigner de l'option en question et donc de se tourner vers un autre choix, ils prennent alors conscience des récompenses auxquelles ils doivent renoncer et des pénalités qu'ils encourent. Ils seront ainsi ramenés sur le premier choix. En design institutionnel, les sanctions peuvent donc être utilisées afin de rendre les choix d'une certaine alternative plus certain, sans pour autant figurer dans les délibérations de l'agent. Elles peuvent ainsi servir à renforcer un comportement donné, mêmes si elles ne contribuent pas à le produire.

### 3.1.2 *Filtres*

Nous sommes familiers avec la notion de sanctions. Dans la vie sociale, des exemples peuvent facilement être identifiés. En ce qui concerne le second type de contrôle, les filtres, celui est plus difficile à identifier. Tel que mentionné, les sanctions prennent les agents et les options comme des données, et influencent le choix des agents en modifiant le degré auquel les différentes alternatives sont désirables par ceux-ci : elles affectent les motivations des particuliers. Quant à eux, les filtres opèrent sur l'ensemble : un ensemble d'agents ou d'options. Ils ont comme objectif de garantir que les choix seront faits par certains agents et non par d'autres, ou de garantir que, à l'occasion de certains choix, ce sont certaines options qui seront offertes et non pas d'autres. En d'autres termes, les filtres affectent les possibilités et non pas les motivations comme c'est le cas des sanctions. « *The screens that a designer may contemplate*

*operate, by contrast, on the set of agents or options. [...] In other words, they are designed to affect opportunities rather than incentives. »*<sup>109</sup>

De la même manière que les sanctions, qui peuvent fonctionner telles des pénalités ou des récompenses, les filtres peuvent être également positifs ou négatifs. D'une part, ils peuvent exclure certains agents ou certaines alternatives, et de l'autre, ils peuvent également inclure de nouveaux agents ou de nouvelles options. Par exemple, ils peuvent conférer du pouvoir à des individus qui, jusque-là n'étaient pas parties prenantes, en leur donnant une possibilité d'agir qu'ils ne disposaient pas auparavant.

Dans une structure institutionnelle idéale, les filtres permettent de sélectionner, pour des tâches données, les individus qui ont le plus de chances de se comporter conformément aux objectifs. Les exemples de filtres agissant sur les agents sont nombreux, notamment au sein des entreprises : recrutement, test psychométriques, références professionnelles, vérifications légales, et ceci en plus des qualifications exigées pour pouvoir être candidat.

Les filtres peuvent aussi être utilisés pour agir sur les options. Par exemple, offrir certaines alternatives sur la liste des possibilités offertes ou supprimer celles-ci. Par exemple, lorsqu'on donne la possibilité d'émettre une plainte au sujet d'un collègue, comme c'est le cas des systèmes de délation confidentielle mis en place par plusieurs organisations afin de minimiser les comportements n'étant pas conformes au code de conduite institué. Faire de la sorte, c'est ajouter une possibilité à celles déjà offertes. Il est également possible de faire l'inverse, soit enlever une telle option par l'instauration d'une mesure institutionnelle donnée, et par conséquent en rendre l'accès plus difficile, constitue également une forme de filtre.

Les sanctions et les filtres sont des outils pouvant être mis à disposition lors de l'élaboration de projet institutionnel. La question porte désormais sur la manière de les utiliser? En prenant en considération la conception de la rationalité défendue par Pettit, voici les raisons pour lesquelles ce dernier s'oppose à une régulation centrée sur les déviants, et plaide en faveur d'une stratégie centrée sur les coopérants.

---

<sup>109</sup> Philip Pettit, *Institutional Design and Rational Choice*, in R. Goodin, *Theory of Institutional Design*, Cambridge, Cambridge University Press, 1998, p. 54-87, p. 58

### 3.1.3 *Stratégie centrée sur les déviants*

Tel que son nom l'indique, cette forme de régulation se concentre avant tout sur les individus qui, en l'absence de contrôles, vont dévier de la règle. Cette stratégie de construction institutionnelle a pour fondement l'idée que si l'intérêt (personnel ou factionnel) amène les gens (ou certains d'entre eux) à s'écarter de la conformité aux règles, il est alors nécessaire de mettre en place des procédés institutionnels garantissant que de tels individus auront un intérêt à s'y conformer. Il convient alors d'augmenter les motifs que les agents peuvent avoir de se conformer, et ceci en faisant pencher la balance des avantages en faveur de la conformité. Il s'agit donc d'instaurer des sanctions afin rétablir un équilibre entre le degré de satisfaction de l'intérêt personnel attendue pour une déviation de la règle et celui attendue par rapport à sa conformité. Opter pour une telle stratégie implique donc la mise place de motivations susceptibles de maintenir dans le droit chemin des individus ayant une propension à toujours s'écarter davantage de la règle. « *If the expected self-interest score for deviating is  $X$  and the self-interest score for complying is something less, then we should introduce sanctions which ensure that the balance is redressed, at least in some measure.* »<sup>110</sup>

Idéalement, la mise en application d'une telle stratégie consiste, pour chaque individu, à identifier la motivation requise et à s'assurer qu'elle est bien en place. Hors, dans un contexte organisationnel, il est irréaliste d'établir des sanctions différentes pour chacun des agents. Pour y arriver, les agents doivent avant être tous considérés comme parfaitement égoïstes et ensuite mettre en place des sanctions garantissant pour le moins que, s'il est prouvé que l'un d'entre eux s'est écarté de la règle, la sanction qui lui sera appliquée sera d'une nature et d'un niveau tels qu'il regrettera d'avoir agit de la sorte.

Il s'agit d'introduire un surcroit de motivations par rapport à ce qui suffit pour motiver les individus, et ensuite à s'assurer que les motifs de se conformer sont suffisants, et ceci peu importe la situation. Tel qu'il est possible de le constater, cette approche nécessite de concevoir les individus, non pas comme étant potentiellement corruptibles, mais comme réellement et inévitablement corrompus. Comme le souligne Pettit (Républicanisme, 287), cette stratégie de régulation fait écho à celle de Mandeville « *...that is the best constitution which provides against*

---

<sup>110</sup> Philip Pettit, *Institutional Design and Rational Choice*, in R. Goodin, *Theory of Institutional Design*, Cambridge, Cambridge University Press, 1998, p. 54-87, p. 72

*the worst contingencies, that is armed against knavery, treachery, deceit, and all the wicked wiles of human cunning, and preserves itself firm and remains unshaken though most men should prove knaves.*"<sup>111</sup>

Pettit s'oppose à ce type de stratégie pour deux raisons. La première qu'elle laisse potentiellement place au Léviathan : lorsque appliquée, les gestionnaires en viennent à disposer d'un pouvoir disproportionné. La seconde est que ce type de stratégie repose exclusivement sur l'instauration de sanctions et n'accorde aucune importance aux filtres. L'application d'une telle stratégie de régulation révèle ainsi des effets négatifs pouvant excéder ses bénéfices. Voici pourquoi l'application d'une stratégie de ce type s'avère être contre-productive.

Pour Pettit, il est possible de supposer que les individus sont corruptibles. Par contre, ils ne sont pas toujours corrompus. L'intérêt étant virtuellement, et non actuellement présent, les agents ne sont pas aussi égocentriques, ni aussi malhonnêtes que la stratégie le présente. Dans plusieurs situations, chacun croit pouvoir s'appuyer de manière générale et fiable sur le fait que l'autre va se montrer réactif à des demandes transcendant son intérêt personnel. Chacun de nous prend cela pour acquis : voilà pourquoi nous n'hésitons pas à se demander des services et de collaborer dans la mise en œuvre de projets communs. Les individus ont une tendance naturelle, renforcée par la culture (leur groupe d'appartenance) à penser en prenant en considération la collectivité : leurs processus de délibération est forcément, à un degré variable, influencé par un l'esprit public. L'effet des sanctions visant les individus déviants sur ceux ayant une disposition à se conformer à la règle peut être négatif car, même si cette stratégie réussit avec les individus ayant une tendance à dévier, il se peut fort bien qu'elle détermine alors des agents portés à respecter la règle à agir d'une manière pire que celle qu'on pouvait s'attendre si cette stratégie n'était pas mise en œuvre. Pour Pettit, un des problèmes de cette stratégie de construction institutionnelle est qu'elle renvoie une image peu flatteuse des motivations et des engagements de tous les agents. La mise en œuvre de ce type de sanctions a tendance à aliéner et à démoraliser ceux qui au contraire, ont tendance à se conformer à la règle. À titre d'exemple, exercer un contrôle informatisé de l'heure d'entrée et de sorties des employés peut inciter les tire-au-flan à être à l'heure à leur poste de travail, mais cela peut aussi affecter négativement l'enthousiasme de ceux qui sont naturellement travaillant. Ainsi, un grand nombre de sanctions proposées dans le

---

<sup>111</sup> Bernard Mandeville, *Thoughts on Religion, the Church and national Happiness*, Londres, 1971, p.332

cadre de cette stratégie auront pour effet de développer une image des individus soumis au contrôle qui demeure peu séduisante aux yeux de ceux qui ont une tendance naturelle à se conformer à la règle. Par conséquent, les effets positifs de cette stratégie sont amoindris par les effets négatifs qu'elle génère.<sup>112</sup> Tel qu'il est possible de le constater, cette stratégie de construction institutionnelle ne correspond aucunement à la rationalité comme présence virtuelle telle que soutenue par Pettit. Dans ce qui suit, une stratégie de régulation correspondant davantage à cette dernière sera présentée.

### 3.1.4 *Stratégie centrée sur les coopérants*

Contrairement à la stratégie précédemment illustrée, celle-ci est dominée par la nécessité de se préoccuper des agents, qui dans la plupart du temps, ne délibèrent pas uniquement en mode égoïste, mais aussi selon le bien commun. Le projet institutionnel ayant recours à une telle stratégie se base donc sur les dispositions positives des individus. Elle se préoccupe qu'en second lieu de ceux qui sont effectivement corrompus. Il s'agit donc de canaliser les préférences de ceux se conformant à la règle, pour ensuite chercher à remédier à la corruptibilité potentielle de ceux ayant tendance à dévier. Cette stratégie se concentre donc sur les agents qui, initialement, conservent une conduite adéquate. Tel que mentionné, Pettit est favorable à l'adoption de ce type de stratégie puisqu'elle correspond à la conception de la rationalité qu'il soutient.

Par l'entremise des trois principes sur lesquels est fondée cette stratégie, voici en quoi consistent les avantages de l'utilisation d'une telle stratégie. Le premier principe affirme qu'il faut tout d'abord explorer les différentes alternatives de filtrages avant de considérer la mise en place de sanctions. Pour un ensemble d'agents destinés à occuper des fonctions dans une structure institutionnelles donnée, il faut procéder à un filtrage tel que les agents sélectionnés pour remplir ces fonctions ne seront ni explicitement ni implicitement motivés par leur intérêt personnel. Au contraire, ils auront tendances à délibérer selon l'intérêt commun, soit celui étant contextuellement adéquat. Les procédés de filtrages sont fréquemment utilisés par les différentes organisations. Le plus couramment utilisé est sans doute le processus de sélection ; soit procéder à l'identification des individus convenant le mieux à un contexte donné par l'entremise de différents outils (profilage, entrevues, test psychométrique, références professionnelle, etc....Ce

---

<sup>112</sup> Philip Pettit, *Républicanisme: une théorie de la liberté et du gouvernement*, Paris, Gallimard, 2004, p. 290

principe, soit de filtrer avant de sanctionner, offre également la possibilité de filtrer positivement ou négativement : il est possible de filtrer les individus de manière à les inclure ou à les exclure.

De plus, il est également possible d'imposer un processus de filtrage aux options : filtrer négativement pour exclure des options, et positivement pour en inclure. Par exemple, permettre aux individus d'accéder au droit de formuler des plaintes par certaines voies officielles, ou bien permettre aux employés d'une entreprise de dénoncer les comportements de leurs supérieurs s'ils jugent ceux-ci comme contraire aux règles établies. De telles procédures sont d'autant de moyens, pour les agents en questions, de filtrer positivement certaines options, et elles peuvent avoir d'importantes conséquences sur le comportement de ceux-ci (et des personnes avec qui ils interagissent). Tel qu'il est possible de le constater, la stratégie centrée sur les individus ayant une tendance à coopérer met en avant l'idée selon laquelle il convient de prendre les préférences des agents comme données pour ensuite offrir des possibilités de manifestations des différentes motivations en cherchant la disposition la plus favorable au bien commun.<sup>113</sup>

Le deuxième principe de la stratégie proposée par Pettit consiste à sanctionner de manière à encourager les agents ayant tendance à se conformer à la règle. Pettit convient qu'il est essentiel de rechercher des moyens de sanctionner tout autant que des procédés de filtrage, mais que ces moyens de sanctions aient pour objectifs d'encourager les agents se conformant à la règle de continuer de le faire. Le deuxième principe stipule donc qu'il faut privilégier les sanctions permettant de conserver et d'encourager cette propension. De plus, la structure institutionnelle doit essayer d'éviter toutes les sanctions et toutes les récompenses conçues pour des individus déviants lorsqu'elles ont tendances à déclencher des réflexions étroitement intéressées. Elle doit mettre en place des sanctions qui encouragent et renforcent la tendance spontanée au respect des règles. Pour y arriver, il faut que les motivations des sanctions soient neutres : donc dépourvues de postulats sur la malhonnêteté des agents.

Ce deuxième principe met donc à l'avant-plan un certain type de sanctions : les sanctions positives. Celles qui ne constituent pas en une insulte pour les agents auxquels elles sont appliquées. Au contraire, ce sont des sanctions qui flattent positivement les sentiments des agents concernés. Il s'agit de punitions et de récompenses dont l'application favorise l'idée que les agents sont de peux chevalier et non pas corrompus. Les motivations de telles sanctions ne sont pas neutres. Elles sont fondées sur l'hypothèse voulant qu'il soit possible de faire confiance, du

---

<sup>113</sup> Idid., p. 296



moins en grande partie aux agents. Les motivations de ces sanctions sont par conséquent optimistes. De bons exemples de ce type de sanctions est celles basées sur le désir de considération, comme c'est le cas des récompenses et des punitions appliquées aux membres d'un jury : la conduite conforme aux règles, celle qui est dictée par l'esprit publique, consiste à voter en son âme et conscience. Un tel système de sanctions agit donc sur la base d'une image positive du genre de personnes qu'il contrôle.

Les sanctions fondées sur la réputation, comme dans le cas d'un jury, peuvent être opérées dans les différentes parties d'une structure institutionnelle. De la même manière dont la « main invisible » fait l'intérêt de l'un l'intérêt des autres, tous les agents ont un désir constant d'obtenir la considération d'autrui.<sup>114</sup> Pettit acquiesce donc au point de vue partagé par la tradition républicaine voulant qu'il faut faire confiance aux incitations que peuvent receler la honte et le désir de gloire.<sup>115</sup>

Le troisième principe au centre de la stratégie de construction institutionnelle défendue par Pettit stipule qu'il faut inévitablement mettre en place des sanctions afin de parer au risque que représente la possibilité qu'il y est des individus foncièrement malhonnêtes. Il est effectivement important de trouver des sanctions susceptibles de contenir non seulement ceux qui ont tendance à se conformer à la règle, mais également tous ceux qui, de manière temporaire ou permanente, peuvent dévier de celle-ci. Il est nécessaire de minimiser les dommages pouvant être causés par ces derniers, et en même temps, garantir à ceux qui s'y conforme, que leurs efforts ne seront ni exploitées, ni réduites par les autres.

Pettit propose ainsi de mettre en place une gradation des punitions devant être appliquées aux individus refusant de se conformer à la règle. La mise en application de ces sanctions passe ainsi par une série d'étapes, de plus faibles à plus élevées, de punitions. Cette hiérarchie ascendante de punition n'est toutefois pas destinée à tous les agents, mais à uniquement à ceux dont les sanctions aux motivations neutres ou optimistes se sont avérées inefficaces pour qu'ils se conforment à la règle.

En prenant en considération les trois principes de la stratégie de construction institutionnelle à laquelle la conception de la rationalité défendue par Pettit donne place, il est possible d'affirmer que celle-ci recommande de se concentrer sur les individus ordinaires, et non

---

<sup>114</sup> Geoffrey Brennan et Philip Pettit, *The Economy of Esteem*, New York, Oxford University Press, 2004

<sup>115</sup> John Locke, *Essai philosophique concernant l'entendement humain*, Paris, Vrin, p.281

les déviants. Il faut faire ainsi puisque les agents agissent qu'en grande partie selon leur intérêt, et que celle-ci prend aussi l'intérêt public en considération, lorsqu'advient le moment de prendre une décision. Pour Pettit, il faut faire ainsi, tout en ayant en ayant clairement conscience qu'il existe un dispositif pour les individus qui ont tendance à dévier.

### 3.1.5 *Regard critique*

À première vue, la conception de rationalité mise de l'avant par Pettit, semble offrir un levier important pour le designer lorsqu'advient le moment d'élaborer une stratégie de régulation. Tel qu'illustrée, la rationalité est virtuellement présente dans l'évaluation que fait l'agent de son choix. À l'image d'un garde-fou<sup>116</sup>, l'intérêt personnel devient actuel que si l'agent évalue qu'il est floué dans le contexte à l'intérieur duquel il se trouve. Prenant cela en considération, l'instauration de politiques institutionnelles doit être préoccupée par les individus déviant uniquement en second lieu. Effectivement, en design institutionnel, la rationalité virtuelle de Pettit recommande avant tout de se soucier des agents qui ne délibèrent pas exclusivement selon des motivations intéressées mais aussi en considérant autre chose que leur seul intérêt. Les sanctions influençant directement l'intérêt étant reléguées au second plan, en faveur de l'instauration de filtres.

Dans un premier temps, la rationalité virtuelle implique de concentrer les efforts et le déploiement des ressources de régulation sur des motivations qui ne sont pas conformes à la poursuite de l'intérêt personnel. Par exemple, une stratégie de design institutionnel efficace mettra l'accent sur les normes sociales pour filtrer. Dans un second temps, elle mettra en place des sanctions, négatives ou positives, pour arrimer la poursuite de l'intérêt personnel aux fins visées par l'institution.

Dans la stratégie de design institutionnel qu'il propose, Pettit met donc en lumière deux types de leviers pouvant servir au designer. Le premier étant les propensions de l'agent à se conformer à la règle pour une raison désintéressée. Le second étant l'intérêt personnel. Ce dernier levier est utilisé seulement si le premier s'est avéré inefficace. Il est alors à se demander si le levier de l'intérêt personnel a une implication actuelle dans le design de toutes les institutions, ou comme c'est le cas dans le processus de délibération de l'agent, il intervient seulement si le premier fait défaut. Une institution qui établit un processus de filtrage efficace, notamment en

---

<sup>116</sup> Barrière métallique disposée le long d'une route pour diminuer la gravité des accidents routiers.

basant celui-ci sur la culture ou les normes sociales aura-t-elle nécessairement recours à la rationalité dans l'instauration de ses politiques? En se basant sur la conception de la rationalité soutenue par Petit, il est possible d'affirmer que non. Cependant, cela n'enlève rien à l'efficacité de la stratégie. Le levier de la rationalité peut toujours servir advenant le cas où, pour reprendre l'analogie du garde-fou, des agents déviants en viennent à se frapper contre-lui. Dans ce tels cas, la rationalité peut servir à ramener ceux-ci sur le droit chemin.

### **3.2 Rationalité comme mécanisme intentionnel : Perspectives en design institutionnel**

Tel que présenté, la rationalité substantielle défendue par Elster diffère de la rationalité virtuelle présentée par Pettit. Chez Elster la rationalité ne joue pas un rôle exclusif dans l'explication du comportement. En effet, la théorie du choix rationnel, bien qu'elle occupe une fonction importante, ne peut à elle seule expliquer les décisions individuelles. Pour Elster, la rationalité d'un choix ne dépend pas seulement de la relation de cohérence entre les croyances et les préférences de l'agent, mais également de la formation de ceux-ci. Tel que démontré, pour Elster un choix est rationnel si, et seulement si, ce dernier fondé sur des raisons qui le sont également. En faisant de la sorte, Elster circonscrit la rationalité. Fondant son modèle d'explication sociale sur les prémisses dictées par l'individualisme méthodologique, il assigne à la rationalité le rôle de mécanisme : celui de mécanisme intentionnel.

Or, pour expliquer justement les comportements individuels, il est nécessaire de porter attention à un autre type de mécanisme : les mécanismes causaux. Cette considération permet d'inclure l'influence externe, telle que les normes sociales, dans le processus de délibération des agents. Limitant ainsi la rationalité, et nécessitant sa complémentarité à la causalité dans la psychologie individuelle, Elster offre une perspective distincte en design institutionnel. Pour lui, la théorie du choix rationnel y joue rôle circonscrit. En effet, Elster demeure résolument réaliste quant l'utilisation de celle-ci à des fins de régulation. Intimement liées l'une à l'autre, l'intentionnalité et la causalité, doivent toutes deux être considérées.

Dans ce qui suit, il sera d'abord démontré que cette vision de la rationalité implique que tout bouleversement, ou changement volontaire, des règles établies doit respecter la dynamique existant entre l'intentionnalité et la causalité pour être efficace. (3.2.1) Par la suite, il sera démontré que la rationalité substantielle proposée par Elster, qui est fondamentalement axée sur la description, nécessite d'interpréter les ressources de régulation différemment. Circonscrite, la

conception de la rationalité soutenue par Elster n'offre pas un levier aussi important que la rationalité virtuelle dans l'élaboration de projet de structures institutionnelles. Seulement les préférences pouvant être influencés, et non les normes sociales (ou presque pas), la rationalité substantielle a moins de force que la rationalité virtuelle, et par conséquent, elle offre moins de marge de manœuvre pour un design institutionnel efficace. (3.2.2) Dans ce qui suit, les perspectives découlant de la rationalité comme mécanisme intentionnel seront illustrées en faisant référence à *Political Psychology* (1993), *The Cement of Society* (1989), et *Institutional Design in Post-Communist Societies : Rebuilding the Ship at Sea* (1998).

### 3.2.1 Psychologie politique

Défendant une approche foncièrement individualiste, l'élaboration de règles institutionnelles qui soient stables et viables nécessite une bonne compréhension du processus de décision des agents. Ainsi compris, il est essentiel de comprendre ce qui, dans un contexte institutionnel, motive les individus. Il faut non seulement comprendre les effets des croyances et des désirs sur les choix individuels mais également les mécanismes par lesquels ceux-ci prennent formes. Tel qu'illustrée précédemment, afin d'expliquer le processus de délibération, Elster privilégie une approche fondée sur les mécanismes au détriment de lois générales. La psychologie individuelle étant dynamisée par la constante interaction entre l'intentionnalité et la causalité, l'élaboration de projet de construction institutionnelle doit alors incarner cette même complémentarité pour être efficace. Faire fit de cela, par exemple, écarter complètement l'intérêt individuel, ou encore ne pas tenir compte de certains impératifs sociaux lors de l'établissement de nouvelles règles, représente un risque pour la viabilité des nouvelles institutions. Elster illustre explicitement certaines de ces difficultés à l'intérieur de nombreux ouvrages.<sup>117</sup> Que ce soit lors d'une révolution<sup>118</sup> ou de l'écriture de nouvelle constitution<sup>119</sup>, une pluralité de mécanismes, entrent en ligne de compte de la psychologie politique.

Chez Elster, la rationalité et l'irrationalité sont à l'œuvre dans la psychologie de l'agent agissant au sein d'un contexte donné. La double considération qui est imposée par les préférences mixtes façonnant le choix de tous les agents, nécessite de comprendre et d'évaluer différentes

---

<sup>117</sup> *Retribution and Reparation in the Transition to Democracy* (2006), *Institutional Design in Post-Communist Societies : Rebuilding the Ship at Sea* (1998)

<sup>118</sup> Jon Elster, *Political Psychology*, Cambridge, Cambridge University Press, 1993, p. 15

<sup>119</sup> Idid., p. 24

causes opérantes au moment de réviser ou instaurer de nouvelles politiques institutionnelles. Le design institutionnel apparaît dès lors comme un processus adaptatif et culturel impliquant l'argumentation et la négociation. L'implication de la rationalité comme mécanisme intentionnel priorise ainsi l'explication au détriment de la prédiction et de la prescription. "*A mechanism is a specific causal pattern that can be recognized after the event but rarely foreseen.*"<sup>120</sup> Dans le cadre du design institutionnel, l'approche sociologique proposée par Elster apparaît donc un modèle explicatif des événements antérieurs permettant de mettre en lumière qu'une anticipation potentielle.

### 3.2.2 Regard critique

Comparativement à Pettit, la conception de la théorie du choix rationnel défendue par Elster n'a pas la même implication concernant l'élaboration d'un projet de construction institutionnelle. Reléguée à un mécanisme intentionnel, la rationalité substantielle est circonscrite par les critères additionnels qui sont ajoutés aux quatre critères de cohérence habituels (réflexivité, complétude, transitivité, et continuité). Chez Elster, l'impact possible de la rationalité en design institutionnel se trouve par le fait même lui aussi circonscrit. Contrairement à la conception partagée par la majorité des économistes, la rationalité n'a plus le monopole dans le processus de délibération : son influence est diminuée. Celle-ci doit être partagée avec des mécanismes causaux, notamment les normes sociales. « *I believe that both social norms and self interest enter into the proximate explanation of action.* »<sup>121</sup>

Par conséquent, chez Elster l'influence de la théorie du choix rationnel en design institutionnel est restreinte. Bien qu'il soit possible d'influencer le comportement en modifiant les structures d'incitatifs auxquelles il est confronté, par exemple en augmentant les sanctions encourues s'il déroge au comportement prescrit par les règles en place, ou en le récompensant davantage pour sa conformité, cette influence demeure limitée puisque d'autres facteurs que celui de l'intérêt personnel influencent ses choix : les préférences de l'agent sont mixtes. Chez Elster, ces mécanismes causaux ne sont ni latents ou virtuels, ils sont bel et bien actuels dans le processus de délibération de l'agent, et peuvent être manipulés que minimalement par le designer.<sup>122</sup>

---

<sup>120</sup> Idid., p. 10

<sup>121</sup> Jon Elster, *Social Norms and Economic Theory*, *Journal of Economic Perspectives*, 3 (4): 99-117, 1989, p. 115

<sup>122</sup> Idid., p. 104

Tel qu'il est possible de le constater, dans son approche sociologique, Elster privilégie l'explication au détriment de la prédiction. En imposant des critères de rationalité supplémentaires, il ne fait qu'accentuer cette emphase. Il délaisse l'opérationnalité pour se concentrer uniquement sur la capacité explicative de celle-ci : sur ces conditions. Alors que l'adoption du modèle rationnel en sciences sociales a souvent été justifiée en fonction de sa prétention à formaliser le comportement de manière à permettre une intervention sur le comportement, chez Elster le rôle pouvant être joué par la théorie du choix rationnel est grandement diminué. Elster est moins optimiste que la majorité des économistes à l'égard de la force prédictive et opérationnelle du modèle. N'y accordant pas le monopole, Elster apparaît fondamentalement plus réaliste, quant à son utilisation pour influencer le comportement. Circonscrite, la contribution de la théorie du choix rationnel en design institutionnel l'est également, elle n'est pas un absolue.

### **3.3 Logique et science du choix en design institutionnel**

Tel qu'il fut possible de le constater, pour Buchanan et Brennan il importe de faire la distinction entre la logique du choix et une science du choix. Cette distinction offre une perspective particulière quant au rôle pouvant être joué par l'approche rationnelle en design institutionnel. Elle a un impact, non seulement sur la description, mais également lors de l'élaboration et de la stabilisation de structures institutionnelles. Par l'entremise de cette distinction, Brennan illustre d'une part comment l'approche rationnelle se distingue des autres modèles d'analyse institutionnelle, et de l'autre, il démontre de quelle manière celle-ci contribue positivement au développement des sciences politiques. Dans ce qui suit, il sera tout d'abord démontré que la logique du choix offre un cadre d'analyse général afin de penser les différents processus institutionnels. (3.3.1) Ensuite, l'implication d'une multiplicité des modèles d'agents rationnels, c'est-à-dire des sciences de choix, sera illustrée. (3.3.2) La contribution de celles-ci à des fins d'analyse et de construction institutionnelle sera également présentée. (3.3.3, 3.3.4) Les œuvres consultés pour cette analyse sont *What Should Economists Do ?* (1979) et *Five Ractional Actor Accounts of the Welfare State* (2001).

### 3.3.1 *Emphase sur les motivations individuelles et les processus*

Tout d'abord, ce qui distingue la théorie du choix rationnel est qu'elle n'analyse pas les institutions selon les mêmes prémisses. Rejetant le holisme sociologique, elles ne sont pas comprises, ni interprétées, comme des unités fondamentales. Alors que les sciences politiques interprètent les institutions en termes de procédés et concentrent leurs efforts sur les processus, le modèle rationnel quant à lui se concentre exclusivement sur les motivations des agents; soit ceux qui jouent un rôle déterminé par l'entremise de leur participation aux activités institutionnelles. Ils constituent l'unité de base sur laquelle l'analyse est fondée. « *Instead of trying to examine the institutions of politics as organizations, the whole approach involves trying to examine the interaction among individuals as they carry out assigned roles within these institutions.* »<sup>123</sup>

Ce qui différencie cette approche des autres modèles est donc relativement simple: l'analyse, et nécessairement l'élaboration d'un projet institutionnel, ne doit pas avoir comme point de départ les processus institutionnels, mais plutôt les agents qui sont impliqués dans ceux-ci. Par conséquent, il ne s'agit donc pas d'analyser les institutions comme agissant en fonction d'une fin donnée, mais plutôt les comportements privés des agents lorsque ces derniers participent, avec leurs pairs, à des décisions collectives. Tel est le *point de vue économique* offert par la logique du choix à l'égard des institutions.

Les individus sont donc interprétés comme les unités de bases interagissant par l'entremise des institutions, et ces dernières comme un ensemble de règles à l'intérieur desquelles les premiers prennent des décisions privées en fonction d'un bien commun. Ultimement, ce sont eux qui font un choix. Par conséquent, si l'objectif est d'analyser les institutions avec l'objectif de stabiliser, optimiser ou bien instaurer de nouveaux processus, il est primordial que l'analyse ait comme point de départ la psychologie individuelle.

Suivant les postulats de l'individualisme méthodologique, il importe alors de comprendre selon quelle logique l'agent prend une décision par rapport aux différentes avenues qui lui sont offertes par l'institution. Par conséquent, il est nécessaire de confronter la mécanique régissant le processus décisionnel aux processus institutionnels afin d'évaluer la correspondance entre les deux. Dans un tel cas, et dans un souci d'efficacité institutionnelle, il importe alors de vérifier si les règles en place tiennent compte de la logique avec laquelle tous les agents évaluent les différentes options qui sont offertes à eux. Il en est de même lorsqu'advient le moment élaborer

---

<sup>123</sup> James M. Buchanan, *What Should Economists Do?*, Indianapolis, Liberty Press, 1979, p. 157

de nouvelles règles institutionnelles. Le point de vue particulier sur la réalité sociale mis de l'avant par l'approche économique est également retrouvé dans son utilisation en design institutionnel.

### 3.3.2 Différents modèles de l'agent rationnel

Le cadre d'analyse mis de l'avant par la logique du choix offre une seule et même base comparative. Tel que mentionné précédemment, à partir d'une même logique, différentes sciences du choix peuvent être formulées. Par conséquent, différents modèles de l'agent rationnel peuvent être élaborés. Effectivement, dès que les préférences de l'agent sont spécifiées, un modèle particulier de l'agent rationnel est alors postulé. À partir de ce dernier, une explication des phénomènes observés sera formulée et des prédictions quant aux décisions de l'agent pourront être effectuées, et ce, en prenant en considération le contexte auquel celui-ci est confronté. Pour Buchanan et Brennan, l'approche économique ne peut être réduite qu'à un seul modèle. Différents modèles de l'agent rationnel peuvent être postulés, dépendamment des préférences qui lui sont attribuées, et ceci, sans que cette multiplicité mette en péril la cohérence de l'approche. Par rapport à la nature de la théorie du choix rationnel, la présupposition que celle-ci mette de l'avant un seul et unique modèle de l'agent rationnel est un malentendu répandu. Tel qu'illustrée dans la première section, cette perception est véhiculée par l'adoption de la majorité des économistes d'un même modèle, celui impliquant la maximisation de l'utilité. Or, comme le démontrent Buchanan et Brennan, la logique du choix ne fait pas la promotion de l'unicité.

La théorie du choix rationnel, peut accommoder une grande variété de préférences différentes « *The rational choice model can accomodate a wide variety of specifications of desires (and beliefs) – and for many useful purposes, this openness is a decided virtue.* »<sup>124</sup> Ainsi comprise, la théorie du choix rationnel est une théorie partielle. L'approche économique tente d'imposer une rectitude intellectuelle sur l'analyse sociale, elle met de l'avant une logique du choix, qui elle peut être utilisée comme la base d'une science du choix, mais pas comme une science du choix en-soi. Il en est de même lorsqu'elle est utilisée pour analyser ou élaborer un projet de construction institutionnelle.

---

<sup>124</sup> Geoffrey Brennan, *Five Rational Actor Accounts of the Welfare State*, International Review for Social Sciences, Vol. 54-2001, (213-233), p. 217



À partir d'une même logique, des contenus d'objectifs différents peuvent être postulés. Pour Brennan, celle-ci sert avant tout de cadre réflexif à l'intérieur duquel la signification et l'importance de certaines observations empiriques peuvent être interprétées. « *...the abstract logic of rational choice operates as a discipline in defining the terms of the argument and as a framework within which the significance of various empirical observations can be interpreted.* »<sup>125</sup>

### 3.3.3 Différents modèles abstraits pouvant être validés sur réalité

La possibilité de formuler différents modèles de l'agent rationnel et de les comparer est pour Buchanan un avantage considérable. Non seulement ceci permet une meilleure compréhension des phénomènes observés, mais également une correspondance plus adéquate entre ce qui est postulé et ce qui est observé. Pour illustrer cette affirmation, il est possible de faire écho à la fable de l'éléphant et des six aveugles. Ces derniers, en comparant leurs observations respectives, soit d'une partie de l'animal, peuvent collectivement amasser suffisamment d'informations pour élaborer une image à peu près juste de l'éléphant. « *...One way of living with our inherent blindness is that of getting together and comparing notes with others who we know have approached the common subject matter from different vantage points, through different windows, to use Nietzsche's appropriate metaphor.* »<sup>126</sup>

Pour Buchanan, une contribution majeure de l'approche économique dans l'élaboration de structures institutionnelles est l'utilisation de la même méthodologie à l'égard des institutions que du marché. Les théories institutionnelles ou l'analyse des institutions nécessitent tous deux l'utilisation de modèles abstraits dont les implications peuvent être évaluées en fonction d'observations concrètes. « *We first try to create a logically consistent theory of the individual behavior in the marketplace and then we try, as we best can, to test the implications of this theory against real world observations. [...] My professional and methodological prejudices suggest that the study of government should be approached in the same way.* »<sup>127</sup>

D'après lui, il est nécessaire de créer une théorie de l'action dans une situation type, et ensuite vérifier si elle concorde à la réalité. En procédant de la sorte, donc en faisant des essais et erreurs, il sera possible de justement évaluer les processus existants et ainsi mettre en place des

<sup>125</sup> Idid., p. 218

<sup>126</sup> James M. Buchanan, *What Should Economists Do?*, Indianapolis, Liberty Press, 1979, p. 143

<sup>127</sup> Idid., p. 147

structures institutionnelles qui soient optimales. Il importe d'élaborer une théorie de l'action lorsque l'agent est impliqué dans un processus institutionnel, pour ensuite vérifier la correspondance de la théorie avec les faits.

Pour Buchanan, ceci est la principale contribution de l'approche économique aux sciences politiques. Elle fournit un modèle théorique pour expliquer et prédire les décisions à l'intérieur de contextes institutionnels donnés : elle interprète les processus sous la base d'une théorie de l'action. En mettant l'accent sur les comportements des individus évoluant à l'intérieur de structures institutionnelles, et en postulant un modèle particulier de l'agent rationnel, l'approche économique peut alors faire des prédictions et élaborer des hypothèses empiriquement réfutables.

*« He does so in the full knowledge that the predictive value of his propositions is much less than that of the corresponding propositions relating to man's behavior in the strictly defined market relationship. He is prepared to accept the fact that his explanation of politics falls short of completeness. »*<sup>128</sup>

### 3.3.4 Différents modèles de l'agent rationnel : différentes règles institutionnelles

La possibilité de formuler différents modèles de l'agent rationnel procure évidemment une grande flexibilité à l'approche. En plus de contribuer à expliquer adéquatement la raison d'être de différentes institutions, la multiplicité des modèles permet également de formuler des règles et des processus institutionnels distincts, et ceci, tout en demeurant dans le cadre de la rationalité. Elle offre la possibilité d'instaurer des règles institutionnelles différentes respectant une logique commune, malgré l'adoption de sciences du choix particulières. En spécifiant les préférences des agents, il est possible d'élaborer des prédictions quant aux comportements adoptés par les agents lorsqu'ils sont confrontés à un contexte spécifique et ainsi mettre en place les ressources de régulations appropriées afin de les inciter à se comporter en fonction des fins visées par l'institution. Nécessairement, les règles devant être instaurées varieront en fonction du contenu d'objectif qui est postulé.

Par exemple, la grande majorité des économistes adhère à un modèle d'agent rationnel au sein duquel les motivations consistent invariablement dans la poursuite de l'intérêt personnel *« To have preferences that extend only over their own consumption activities. »*<sup>129</sup> Bien évidemment, il s'agit d'une abstraction ayant démontré son utilité, mais qui ne colle pas

---

<sup>128</sup> Idid., p. 132

<sup>129</sup> Geoffrey Brennan, *Five Rational Actor Accounts of the Welfare State*, International Review for Social Sciences, Vol. 54-2001, (213-233), p. 218

complètement à la réalité. Par moment, les individus agissent aussi de façon désintéressée. La majorité des institutions de la société civile, que ce soit les églises, fondations ou les diverses associations communautaires ne pourraient exister sans une forme minimale de bienveillance privée. Or, en considérant la possibilité de formuler différents modèles de l'agent rationnel, il est alors concevable d'expliquer rationnellement l'existence de telles institutions et d'instaurer des règles visant à les préserver.

Ce type d'institution existe grâce à une certaine forme de bienveillance privée. Insérant la bienveillance comme un contenu d'objectif poursuivie par les agents, ce qu'ils préfèrent, il devient possible d'établir des règles faisant en sorte que ceux-ci agissent conformément au maintien et au bon fonctionnement de ces institutions. À des fins d'illustration, l'impôt perçu par les gouvernements constitue un excellent exemple. Les individus, considérant le bien être social comme quelque chose d'important, en plus de leur propre intérêt, sont intéressés à payer les différentes taxes permettant d'assurer celui-ci. Les règles pour supporter celui-ci sont mises en place en se référant à une science du choix particulière, soit que les agents ont une préférence pour le bien être d'autrui. Il est alors possible d'élaborer une explication rationnelle de l'existence et la modification des règles en place.

*« Further, much redistribution of this collective-benevolence variety may be 'in kind', representing the donors' desire to impose donors' values and preferences on recipients. Despite widespread claims by economists as to the superior efficiency of cash transfers over transfers in-kind, in-kind transfers (health, education, subsidized housing, etc.) have proven quite robust in practice. On possible explanation for this robustness lies in the preferences of donor-taxpayers. »<sup>130</sup>*

Dépendamment du contenu d'objectif qui est postulé, les règles institutionnelles pour arriver aux fins visées peuvent être établies différemment. Et ceci, toujours en respectant le cadre dicté par la logique du choix et ne mettant pas péril l'intégrité du modèle ou en le modifiant.

### 3.3.5 Regard critique

La distinction entre la logique du choix et une science du choix offre la possibilité d'élaborer des modèles de l'agent rationnel distincts. Ces derniers, décident tous à l'intérieur d'un même cadre : leur délibération est régie par les quatre axiomes de la rationalité illustrés précédemment. La possibilité d'élaborer différentes sciences du choix représente un avantage

---

<sup>130</sup> Idid., p. 220

considérable en design institutionnel. Tout d'abord, cette multiplicité permet d'expliquer la nature d'institutions ayant des raisons d'être fondamentalement différentes. Par exemple, l'incorporation d'une entreprise privée et celle d'une association communautaire. D'après le cadre proposé par Buchanan et Brennan, ces institutions peuvent être expliquées rationnellement, seules les préférences des agents évoluant à travers elles sont différentes.

Encore, la multiplicité des modèles de l'agent rationnel permet de mettre en place, des règles institutionnelles différentes, et ce en suivant une même logique, afin d'inciter des individus ayant des motivations différentes à agir en fonction d'un objectif commun. Par conséquent, en design institutionnel, l'adoption de différentes science du choix favorise une meilleure convergence des intérêts.

Au moment de mettre en place une nouvelle institution, le designer doit cependant se poser la question suivante : quelle science du choix doit-on privilégier? La multiplicité des modèle de l'agent rationnel permet au designer d'assurer une mise à profit des motivations de tous les agents, aussi différentes soient-elles, pour atteindre les objectifs visés par l'institution. Cependant, dans le contexte d'une nouvelle institution, il semble à propos d'embrasser progressivement cette multiplicité. Faire de la sorte permet, d'une part, et filtrer les agents en fonction d'un type de motivations particulier recherché, et de l'autre, donner une ligne directrice au projet et ses acteurs en évitant de sanctionner positivement des motivations qui peuvent être contradictoires. Adopter une stratégie mixte semble ainsi plus avantageux lors de la stabilisation que dans l'élaboration de nouvelles structures institutionnelles.

Dans le cadre du présent mémoire, différentes conceptions de la rationalité furent examinées. Afin d'illustrer en quoi la théorie du choix rationnel constitue une théorie individualiste par excellence, celle-ci fut tout d'abord présentée comme une réponse aux difficultés rencontrées par le holisme sociologique. Dans cette optique, il a été démontré que la théorie du choix rationnel, telle qu'utilisée par la vaste majorité des économistes, révèle une grande force opérationnelle puisqu'elle permet la formalisation du comportement.

Ensuite, trois conceptions alternatives de la théorie du choix rationnel ont été examinées. Dans un premier temps, celle proposée par Philip Pettit. En assignant une présence virtuelle à la rationalité dans le processus de délibération de l'agent, il est possible d'expliquer les comportements non-égocentriques auxquels se butait jusqu'alors la théorie telle qu'utilisée par la plupart des économistes. Par la suite, la critique de Jon Elster fut exposée. Ce dernier considère qu'un choix est rationnel si les raisons de celui-ci le sont également. En accentuant la profondeur de la rationalité, Elster restreint les choix pouvant être désignés par elle. Circonscrite, la théorie du choix rationnel joue un rôle de mécanisme intentionnel dans l'explication sociale. Pour terminer, l'importance de faire la distinction entre la logique et la science du choix a été examinée. Tel que démontré par James M. Buchanan et Geoffrey Brennan, il est possible d'insérer des motivations différentes dans le modèle rationnel, sans mettre en péril son intégrité intellectuelle.

Dans la dernière section, les perspectives et implications de ces différentes conceptions de la rationalité en design institutionnel ont été illustrées. Il fut démontré que la rationalité virtuelle défendue par Pettit propose une ligne directrice. Avec elle, il faut d'abord mettre l'emphase sur le levier des motivations non-intéressées, par l'entremise de filtres, pour ensuite mettre l'emphase sur le levier de l'intérêt personnel, afin d'influencer les agents à se comporter conformément aux fins visées par l'institution. Ensuite, les perspectives offertes par une rationalité substantielle et relégué au rôle de mécanismes intentionnel ont été présentées. Il fut alors démontré qu'en design institutionnel, la rationalité défendue par Elster, nécessite de prendre en considération les différentes causes opérantes lorsqu'advient le moment d'instaurer des politiques institutionnelles. Chez Elster, le design institutionnel apparaît comme un processus adaptatif impliquant la négociation. Pour terminer, il a été démontré que la rationalité comprise telle une science du choix a un impact, non seulement sur la description, mais aussi en design institutionnel.

L'implication d'une multiplicité des modèles de l'agent rationnel permet d'établir des règles institutionnelles différentes en fonction du contenu d'objectif qui est postulé.

Tel qu'il fut possible de le constater, les avantages et les perspectives offerts par l'utilisation du paradigme économique en sciences sociales varient dépendamment de la conception adoptée parmi ces trois théories du choix rationnel.

## Bibliographie

- BECKER, G., S. *The Economic Approach to human Behavior*, Chicago, University of Chicago Press, 1976, 314 p.
- BECKER, G., S. *The Economics of Discrimination*, Chicago, University of Chicago Press, 1971, 178 p.
- BOLAND, L., A. *The Foundations of Economic Method*, Simon Fraser University Press, 1982, 209 p.
- BOLAND, L., A. *Critical economic methodology: a personal odyssey*, London and New York, Routledge, 1997
- BRENNAN G. *Five Rational Actor Accounts of the Welfare State*, International Review for Social Sciences, Vol. 54-2001, p. 213-233
- BRENNAN, G. et PETTIT, P. *The Economy of Esteem*, New York, Oxford University Press, 2004, 339 p.
- BUCHANAN, J. *What should economists do?*, Indianapolis, Liberty Press, 1979, 292 p.
- COLEMAN, J., S., FARARO T. *Rational Choice Theory. Advocacy and Critique*, Newbury Park, Sage Publications, 1992
- DONNELL, B., JAMES, O. *Much Loved Books – Best Sellers of the Ages*, Boni & Liveright, New York, 1927, 476 p.
- DURKHEIM, E. *Les règles de la méthode sociologique*, Paris : PUF, 1983
- ELSTER, J., Offe, C., PREUSS, U., K. *Design in Post-Communist Societies: Rebuilding the Ship at Sea*, Cambridge University Press, Cambridge, 1998, 368 p.
- ELSTER, J. *Nuts and Bolts for the Social Sciences*, Cambridge University Press, Cambridge 1989, 184 p.
- ELSTER, J. *Political Psychology*, Cambridge, Cambridge University Press, 1993, 204 p.
- ELSTER, J. *The Cement of Society: A study of social order*, Cambridge, Cambridge University Press, 1989, 289 p.
- ELSTER, J. *Ulysses and the Sirens: Studies in Rationality and Irrationality*, Cambridge, Cambridge University Press, 1979, 208 p.

- ELSTER, J. *Sour grapes: Studies in the subversion of rationality*, Cambridge, Cambridge University Press, 1985, 177 p.
- ELSTER, J. *Rational Choice: Readings in Social and Political Theory*, New York, New York University Press, 1986, 266 p.
- ELSTER, J. *Social Norms and Economic Theory*, Journal of Economic Perspectives, 3 (4): 99-117, 1989
- FAY, B. *Contemporary Philosophy of Social Science*, Oxford, Blackwell Publishers, 1996, 245 p.
- FRIEDLAND, R. ROBERTSON, A.F. *Beyond the marketplace: rethinking economy and society*, Business & Economics, 1990, 365 p.
- FRIEDMAN, M. *On the methodology of positive economics*, Essays on Positive Economics, Chicago, Chicago University Press, 1953, 243 p.
- FRIEDMAN, M. *A Theory of the Consumption Function*, Princeton, Princeton University Press, 1957
- GAUTHIER, D. *Morals by Agreement*, New York, Oxford University Press, 1986, 367 p.
- GREEN, D., SHAPIRO, I. *Pathologies of Rational Choice Theory*, New Haven, Yale University Press, 1996, 239 p.
- HARSANYI, J. *Rational Choice models of behavior versus functionalist and conformist theories*, World Politics, Vol 21, 1969, 513-538,
- HEAP, S. H., HOLLIS, M., LYONS, B., SUGDEN, R., WEALE, A. *The Theory of Choice: A Critical Guide*, Blackwell Publishers, Oxford, UK, 1992, 398 p.
- HOGARTH, R. M., REDER, M. W. *Rational Choice*, University of Chicago Press, 1987
- LOCKE J. *Essai philosophique concernant l'entendement humain*, Trad. Coste, Paris, Vrin, 1998
- MACLEAOD, M. C. *Liberalism, Justice, and Markets*, Oxford: Clarendon Press, 1998, 240 p.
- MADISON, J., HAMILTON, A., JAY, J. *The Federalist Papers*, Penguin, 1987, 528 p.
- MANDEVILLE, B. *Free Thoughts on Religion, the Church and national Happiness*, 3e editions, Londres, 1971
- PETTIT, P. *Institutional Design and Rational Choice*, dans GOODIN, R. *Theory of Institutional Design*, Cambridge University Press, 1998, p 54-87



- PETTIT, P. *Républicanisme: une théorie de la liberté et du gouvernement*, Paris, Gallimard, 2004, 444 p.
- PETTIT, P. *The Virtual Reality of Homo Economicus*, *Monist*, 78:3, juillet 1995, p. 308-328
- RIKER, W. H., ORDESHOOK, P. C. *An Introduction to Positive Political Theory*, New York, Prentice-Hall, 1973, 387 p.
- ROBBINS, L. *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, London, Macmillan, 1932
- ROSENBERG, A. *Philosophy of Social Science*, Westview Press, 1995, 236 p.
- ROTHSCHILD, K. W. *The Meaning of Rationality*, *Review of Economic Studies* 14:50-52, 1946
- RUNCIMAN, W. G. *A Critique of Max Weber's Philosophy of Social Science*, Cambridge University Press, 1972
- SANDVEN, T. *Autonomy, Adaptation, and Rationality – A Critical Discussion of Jon Elster's Concept of Sour Grapes*, Part I, *Philosophy of the Social Sciences*, 1999, Vol. 29, No. 1, 3-31
- SAWYER, R. K. *Nonreductive individualism. Part I – Supervenience and wild disjunction*, *Philosophy of the Social Sciences* 32 (4), 2002, 537-539
- SAWYER, R. K. *Nonreductive individualism. Part II – Social causation*, *Philosophy of the Social Sciences*, 33 (2), 2003, 203-24
- SCHUMPETER, J. *Capitalism, Socialism and Democracy*, London, UK, Allen and Unwin, 1954
- SMYRL, M. *Politics et policy dans les approches américaines de politiques publiques : Effets institutionnels et dynamiques du changement*, *Revue française de science politique*, Vol. 52, No. 1, février 2002, p. 37-53
- SIMON, H. *A Behavioral Model of Rational Choice*, *Models of Man, Social and Rational: Mathematical Essays on Rational Human Behavior in a Social Setting*, New York, 1957, pp. 241-260
- SMITH, A. *The Theory of Moral Sentiments*, D.D. Raphael et A.L. McFie, Indianapolis, Liberty Classics, 1982
- SWEDBERG, R. *Economics and Sociology, Redefining the Boundaries: Conversations with Economists and Sociologists*, Princeton, NJ, Princeton University Press, 1990