

CAHIER DE ReCHERCHE

JANVIER 91



N° 9

EVALUATION DES POLITIQUES PUBLIQUES

ELEMENTS DE REFLEXION METHODOLOGIQUE ET EPISTEMOLOGIQUE



Département Evaluation des politiques publiques

CRÉDOC

Centre de Recherche pour l'Etude et l'Observation des Conditions de Vie

CRÉDOC

**EVALUATION
DES POLITIQUES PUBLIQUES**

Eléments de réflexion méthodologique et épistémologique

Département Evaluation des politiques publiques

Janvier 1991

SOMMAIRE

Avant propos	p. 1
<i>Michel Messu</i> L'EVALUATION DES POLITIQUES PUBLIQUES : LECTURE CRITIQUE DES OUVRAGES DE E. MONNIER ET J.M. DUTRENIT	p. 6
<i>Claude Meidinger</i> REALISME DES HYPOTHESES ET PREVISION ECONOMIQUE	P. 11
<i>François Gardes</i> DIRECTIONS DE RECHERCHE DANS LES REPERAGES DES BESOINS ET LA MESURE DE L'UTILITE DIRECTE DU REVENU DES MENAGES POUR L'EVALUATION DES POLITIQUES PUBLIQUES	p. 29
<i>Sonia Eugène</i> DE LA DEFINITION DES BESOINS	p. 36
<i>Didier Le Menec</i> BESOINS ET THEORIES ECONOMIQUES	p. 45

AVANT-PROPOS

I- Rappel.

Le présent rapport reflète l'état d'avancée des travaux correspondants aux projets de recherche intitulés :

“Elaboration d'un modèle d'évaluation expérimentale à l'échelle d'une collectivité territoriale”

et,

“Intégration de la dimension micro-économique dans l'évaluation expérimentale”.

L'ambition du premier projet est de pouvoir proposer une méthode d'évaluation qui ne soit pas simplement dominée par des présupposés disciplinaires ou des a priori méthodologiques qui, parfois sous couvert de précautions déontologiques, se révèlent constituer autant de limites à l'approche évaluative.

En clair, et puisque l'on s'accorde pour définir l'évaluation d'une politique comme la recherche de ses effets propres, il nous importera de considérer ces effets-là à partir d'observations rigoureuses pour, dans la mesure du possible, éviter les hypothèses trop coûteuses pour l'interprétation de ces observations.

Autrement dit, nous souhaiterions orienter nos travaux vers des tests de dispositifs d'évaluation des politiques publiques les plus contrôlables possibles. D'où la référence à la méthode expérimentale. Et c'est pourquoi encore, au moins dans un premier temps, nous avons proposé d'orienter cette recherche vers l'évaluation des politiques publiques à l'échelle locale, de manière à pouvoir mieux contrôler certains paramètres.

Nous proposons en effet dans le projet initial la « construction d'un modèle d'évaluation expérimentale limité dans l'espace et le temps, la “modélisation” portant sur les principaux paramètres à maîtriser à l'échelle de la collectivité territoriale ».

Ce disant, deux exigences se trouvaient ainsi définies :

* la première, empirique, réclamait que soient rassemblé un certain nombre de terrains d'observation de type "local". Malheureusement ceux-ci n'ont pu être multipliés comme nous l'entendions. Et c'est sur la deuxième exigence que nous avons concentré nos efforts.

*la seconde, théorique, imposait que les objets sur lesquels allaient porter les observations et les mesures d'évaluation, soient un peu mieux précisés.

Dans le projet intitulé "*intégration de la dimension micro-économique dans l'évaluation expérimentale*", il était évident que c'était vers une telle précision des objets -ici économiques- que nous nous engageons. Toutefois, il est très rapidement apparu que les autres objets, qu'ils soient ou non de nature économique, méritaient également ce genre de précision.

En somme, nous avons été amené à fondre des projets qui, bien que liés, avaient été initialement distingués. Cela s'imposait d'autant plus que pour aller plus avant dans l'élaboration de la méthode expérimentale, il nous fallait avancer dans la compréhension du second point.

II- Déroulement de la recherche

Connaissant la double inflexion pré-citée, le programme de travail initial a été mené selon les deux pistes suivantes :

1) LES CONDITIONS EPISTEMOLOGIQUES DE L'EVALUATION EXPERIMENTALE

Dans le projet initial nous écrivions : « *L'un des principaux enjeux théoriques de l'évaluation a trait à la "méthode expérimentale". On peut en effet considérer que le débat, qui a été engagé à propos de l'évaluation expérimentale, conduit plutôt à des prises de positions radicales et souvent hâtives. Le rejet de l'expérimentation, lorsqu'il est établi sur l'idée du fonctionnement non mécanique de la société (E. Monnier, 1987), est de ce type.*

Certes, la "méthode expérimentale" elle-même peut-être tenue pour un mythe épistémologique (R. Thom, 1985). Mais cette fois la critique se fait modulo une interrogation des facteurs causatifs. Il importe donc, lorsque l'on souhaite faire dériver l'explication d'un phénomène d'un protocole expérimental, de préciser au mieux le type d'imputation causale invoqué. Entre un usage métaphysique, un usage logico-mathématique, un usage physicaliste, etc... de la causalité, se joue sûrement le sort de la "méthode

expérimentale". Et le fait que l'évaluation d'une politique publique ait à traiter de comportements humains ne simplifie, ni ne complexifie le problème. L'acception épistémologique de l'imputation causale reste la question méthodologique centrale.

Maintenant, et avant de jeter l'anathème, il importe de reprendre et de comprendre les démarches qui ont fait leurs preuves. Rien n'autorise de traiter avec mépris l'Introduction à la médecine expérimentale de Claude Bernard, lorsque les disciplines biologiques lui empruntent toujours leur schéma heuristique. Mieux, l'absence d'une lecture attentive de Claude Bernard conduit souvent à la caricature. Son schéma observation/idée/expérimentation ne peut être tenu pour réducteur "en soi". Ce sont plutôt les hypothèses de travail (idées) retenues par l'expérimentateur qui le sont. ».

Cette orientation de recherche réclamait donc que la question épistémologique soit toujours mieux cernée. Autrement dit, qu'avant de se prononcer quant à la possibilité de produire, pour l'étude évaluative, une procédure de type expérimental, il convenait de s'assurer des conditions épistémologiques de mise en œuvre d'une telle procédure.

Cet axe de la recherche aura été réalisé essentiellement sous la forme d'une rencontre avec Claude Meidinger (E.N.S. Cachan). Dans le cadre des séminaires du Département, Claude Meidinger nous a présenté ses propres réflexions sur la capacité des sciences empiriques à remplir leurs objectifs "prévisionnels". Lors de ce séminaire, qui s'est tenu le 22 novembre 1990, Claude Meidinger s'est attaché à traiter du statut épistémologique de la prévision et a abordé les trois aspects suivants :

- a) la prévision en matière économique et le réalisme des hypothèses
- b) la prévision et le test crucial
- c) la prévision et la problématique du puzzle.

Cet exposé de Claude Meidinger, intitulé ci-après : "*Réalisme des hypothèses et prévision économique*", fera l'objet, en février 91, d'une communication au colloque international consacré à la méthodologie de Milton Friedman à Ottawa, et organisé par l'Association des économistes canadiens.

2) REFLEXION SUR QUELQUES NOTIONS-CLEFS

Si l'évaluation d'une politique publique suppose que celle-ci connaisse des effets mesurables, ces effets, à un moment ou à un autre, vont faire appel ou vont s'apprécier, en termes de satisfaction des besoins.

C'est un truisme de dire qu'une politique publique vise -au moins explicitement- à satisfaire des besoins. Certes, il ne fait de doute pour personne qu'une politique qui vise la satisfaction de tel "besoin" dûment répertorié, a aussi l'avantage ou l'inconvénient d'avoir une incidence sur tel autre "besoin" non pris en considération, voire non avoué.

Du côté des doctrines, le caractère difficilement saisissable du besoin sur le plan pragmatique, a entraîné des réactions assez diverses, pour ne pas dire incohérentes. Si les psychologues comportementalistes se sont engagés à la suite de Maslow dans la construction d'édifices, aussi séduisants qu'instables, hiérarchisant les besoins humains; les sociologues, plus durkheimiens parfois qu'ils voulaient bien l'avouer, n'ont eu de cesse d'évacuer la prénotion tout empreinte d'un psychologisme de mauvais aloi; quant aux économistes, toujours confiants dans la réussite finale de leurs théories, ils continuaient à manier -finalement non sans succès-, la notion partout ailleurs suspectée.

Sans prétendre faire l'histoire de la réflexion qui a eu lieu dans les sciences humaines autour de cette notion, nous avons souhaité pouvoir faire le point. Ici, François Gardes nous a non seulement apporté d'utiles pistes de recherches, mais encore, il nous a fait bénéficier d'une réflexion déjà bien élaborée et de conclusions issues de ses travaux antérieurs. Et, c'est toujours dans le cadre des séminaires du département que François Gardes, Professeur d'économie à l'ENS-Cachan, membre du CREDOC, nous a présenté ses réflexions et suggestions.

III- PREMIERS RESULTATS.

Ces premiers résultats, concernant le premier axe de cette recherche, prennent la forme des deux articles :

- un article de Michel Messu, "*Lecture critique des ouvrages de Monnier (Eric) Evaluation de l'action des pouvoirs publics, et de Dutrénit (Jean-Marc) Gestion et évaluation des services sociaux*", paru dans la Revue Française de Sociologie, XXXI-4, Octobre-Décembre 1990,

pp. 663-667, (Document N°1). Ce document a déjà été reproduit dans le Cahier de Recherche N°1 du CREDOC, Sept. 90.

- un article de Claude Meidinger, "*Réalisme des hypothèses et prévision économique*", à paraître dans les actes du Colloque d'Ottawa consacré à la méthodologie de M. Friedman (Document N°2)

S'agissant du second axe, trois textes en rendent compte :

- un texte de François Gardes intitulé : "Domaines de recherche dans le repérage des besoins et la mesure de l'utilité directe du revenu des ménages pour l'évaluation des politiques publiques", qui met en forme les principales pistes de réflexion qu'il a su dégager de travaux antérieurement menés, et présentés ici en annexe de son nouveau texte. (Document N°3)

- un texte de Sonia Eugène intitulé "*De la définition des besoins*"; texte qui retrace l'évolution de la notion et balise son parcours entre la sociologie et l'économie. (Document N°4)

- un texte de Didier Le Menec intitulé "*Besoins et théories économiques*", qui, lui, suit le cheminement de la notion dans les grandes doctrines économiques. (Document N°5)

La réflexion originale, dans tous les sens du terme, engagée par François Gardes et les contributions de Sonia Eugène et de Didier Le Menec nous conforte dans l'idée qu'une évaluation des effets d'une politique publique passe par la compréhension des besoins qu'elle entend satisfaire, et que cette dernière doit elle-même pouvoir s'apprécier autrement qu'en termes de déclaration d'intention.

Michel MESSU
CREDOC, départ. Evaluation
des politiques publiques

L'évaluation des politiques publiques.

Lecture critique des ouvrages de :

Eric MONNIER, *Evaluations de l' action des pouvoirs publics* , Economica, 1987,
Jean Marc DUTRENIT, *Gestion et évaluation des services sociaux*, Economica, 1989.

Après la vague des études R.C.B. (rationalisation des choix budgétaires), il y aurait une seconde vague d'études évaluatives des politiques publiques. Les premières étaient des opérations de l'administration d'Etat et se voulaient foncièrement pragmatiques. Les secondes confrontent praticiens, décideurs et experts dans une dynamique réformatrice. Il y a là une gageure technocratique qui fait émerger nombre de problèmes méthodologiques, et qui ne manque pas de solliciter le sociologue quant à ses capacités prédictives et à l'opérativité de ses représentations du fonctionnement social.

L'ouvrage d'E. Monnier se place nettement sur ce terrain. Une première partie est consacrée aux origines et à la genèse des études évaluatives tant en France qu'aux Etats Unis. Dans les pratiques d'évaluation on retrouve l'ambition qui s'était fait jour dès l'amorce au XVIII^{ème} siècle de la statistique, celle de la gestion scientifique des affaires publiques. D'où la récurrente question de la construction des instruments de la mesure, et la non moins récurrente suspicion réciproque entre chercheurs et administratifs. En France la collaboration entre la Science et l'Etat a régulièrement tourné court. Il faut donc se déplacer aux Etats Unis pour en retrouver l'esprit.

E. Monnier nous présente d'abord l'étude exemplaire conduite par Ralph Tyler dans les années 50. Elle devait permettre de vérifier si les élèves qui avaient bénéficié de la réforme des études secondaires poursuivaient avec le même succès des études supérieures que leurs camarades issus du système traditionnel. C'est à cette occasion que Tyler introduit l'idée que l'évaluation doit se faire à partir des objectifs que se donne la politique à évaluer. Et c'est le modèle de Tyler, complété des connaissances acquises en matière statistiques qui est repris pour évaluer les programmes d'Etat lors de la crise de confiance que connaît l'administration américaine dans les années 60. En somme, la science était venue au secours de la machine bureaucratique en perte de légitimité.

Dans une deuxième partie intitulée "vers des évaluations pluralistes" E. Monnier apporte d'utiles clarifications quant aux différentes approches susceptibles d'être rencontrées sous la rubrique "évaluation". Il cherche encore à préciser l'utilité sociale de cette démarche et énonce enfin la conception de l'évaluation qui reçoit ses faveurs.

Qualifiée de pluraliste, la méthode proposée prend des distances avec les évaluations dites "traditionnelles". Lesquelles sont généralement contre-productives. Elles sont d'abord conformes à un modèle bureaucratique et technocratique. Lequel s'imposerait encore lorsque le Commissariat Général du Plan recommande aujourd'hui d'adopter une règle déontologique d'indépendance de l'instance évaluative par rapport au commanditaire. Selon E. Monnier au contraire, surtout lorsqu'il s'agit d'évaluation des services publics, il convient de créer des relations d'interdépendance entre les évaluateurs et ceux qui se trouvent chargés de mettre en oeuvre le programme évalué. Et pour ce faire, il prône la mise en place d'un "comité de pilotage de l'évaluation" incluant les décideurs légitimes, les maîtres d'oeuvre, les destinataires du programme, voire d'autres partenaires. Les relations de confiance entre les chargés d'évaluation et les différents protagonistes de l'action sont un gage de réussite de l'évaluation elle-même. Cela tient pour une bonne part à ce que l'évaluation que recherche E. Monnier est de type *formative evaluation*, comme le disent les américains. Cette évaluation "endoformative", pour reprendre cette fois l'expression utilisée par l'auteur, se donne d'abord pour but « d'informer les protagonistes du programme afin qu'ils puissent modifier leurs conduites » (p.113). Ici la finalité de l'évaluation est de fournir au praticien une aide opérationnelle. Tout différent est le but de l'évaluation "récapitulative" (*summative evaluation*) qui doit « permettre à des personnes étrangères au contexte du programme -pouvoirs publics, élus, grand public- de se former une opinion globale sur la valeur intrinsèque de l'action » (p.113). L'évaluation, dans ce cas, relève de l'aide à la décision.

Il faut saluer l'effort de clarification entrepris par E. Monnier pour rendre crédible l'évaluation aux yeux des politiques et des fonctionnaires responsables de la décision et de la mise en oeuvre de programmes d'innovation sociale. Cependant, on pourrait encore souhaiter que la crédibilité de la démarche évaluative soit aussi établie en direction des chercheurs en sciences sociales. Non pas seulement parce qu'il s'agit d'un nouveau "champ" à investir ou d'une nouvelle "technique" à mettre en oeuvre. Mais d'abord parce que la démarche est trop souvent tenue en suspicion, et cela plutôt illégitimement. Un formalisme intellectuel en effet oppose la science fondamentale et la science appliquée comme on oppose le jour à la nuit. Parfois même, à l'encontre d'une tradition encore vivace, on est tenté de voir une sorte de mésusage de la discipline lorsque la sociologie se trouve convoquée pour aider à l'orientation ou à la décision politique. Certes, la production d'un savoir sur le social et la gestion de ce même social ne sauraient se confondre. Mais elles ne sauraient non plus se tourner le dos. Et ce n'est pas parce que quelques évaluateurs semblent pouvoir s'affranchir des contraintes de la discipline que celle-ci doit mépriser l'évaluation. Où en serions-nous si la science politique avait déclaré *persona non grata* la statistique appliquée sous prétexte que, dans l'euphorie positiviste, le gouvernement des hommes devait acquérir statut de branche particulière de la statistique. « L'évaluation n'a pas rendue caduque la politique », rappelle E. Monnier, et, ajouterons-nous, la politique, pour réaliser ses propres fins, est loin de discréditer l'évaluation. *Mutatis mutandis*,

la sociologie, à l'image de la politique, pourrait entretenir un rapport autrement positif avec l'évaluation. C'est déjà ce dont témoigne l'ouvrage de J.M. Dutrénit.

D'abord l'évaluation (celle que pratique J.M. Dutrénit), y est présentée comme « une technologie sociologique pour l'assistanciel » (p.267). La formule, pour en saisir toute la valeur doit être décomposée. "Technologie" : très certainement car la procédure préconisée par l'auteur est fortement instrumentalisée. Deux descripteurs et un calcul coût/bénéfice forment la trilogie évaluative de J.M. Dutrénit. "Technologie sociologique" : car l'ensemble du raisonnement et la construction des deux descripteurs sont tout entier commandés par une conception éminemment sociologique du rapport que tout bénéficiaire de l'assistance entretient avec le système social qui lui prête assistance. "Technologie sociologique pour l'assistanciel" enfin, au sens où l'ensemble des instruments de l'évaluation vont reposer sur une théorie générale et circonstanciée du phénomène assistanciel lui-même. Aussi cette technologie évaluative ambitionne-t-elle de modifier et les pratiques et les représentations des milieux professionnels.

On comprend pourquoi le livre de J.M. Dutrénit s'ouvre par une conséquente première partie qui retrace l'histoire des théories du phénomène assistanciel. Deux hypothèses en autorisent une lecture renouvelée et vont former le cœur de la thèse de l'auteur :

- * l'action sociale, l'action des travailleurs sociaux, porte sur le statut des individus ou des groupes. Et le statut social d'un individu ou d'un groupe est donné par le rapport qui s'établit entre l'ensemble de ses contributions à la société (C), et l'ensemble des rétributions qu'il reçoit de la société (R).

- * les effets de l'assistance, des modes d'actions mobilisés par les travailleurs sociaux, produisent donc des transformations de ce rapport. Si, comme le souligne l'auteur, « les phénomènes d'assistance ne peuvent évidemment pas égaliser les statuts (...) ils ajoutent ou retranchent des rétributions, sous forme d'aides financières ou en nature (...) et ils jouent aussi sur la quantité des contributions exigées d'un groupe ou d'un individu » (p. 23).

Dès lors, quatre types principaux de mode d'action vont pouvoir se dégager, produisant ce que J.M. Dutrénit appelle "quatre types d'effets de l'assistance sur le statut social d'un groupe nombreux". En somme, quatre situations d'assistance possibles. 1) Un mode d'action qui exige de la part des individus un accroissement de leurs contributions tout en leur accordant une augmentation des rétributions de toutes natures auxquelles ils peuvent prétendre, aura comme effet de créer une situation de réciprocité positive. 2) Un mode d'action qui exige plus de contributions et réduit les rétributions, sera qualifié de "situation révolutionnaire". 3) Un mode d'action qui, à l'inverse, augmente les rétributions en diminuant son niveau d'exigences contributives, engendre la crise et le maintien dans l'assistance des populations. 4) Enfin le mode d'action qui diminue à la fois contributions et rétributions engendre à terme une situation de réciprocité négative. Ce qu'en termes durkheimiens on appellerait une situation anomique.

Ces hypothèses permettent à J.M. Dutrénit de réinterpréter les différentes théories qui ont pu avoir cours dans l'analyse du phénomène assistanciel. Les théories dites du contrôle social par exemple auraient privilégié les situations 3) et 4). Ces hypothèses lui permettent également d'analyser dans un chapitre fort documenté les aller et retour de l'histoire en matière d'assistance, et de dégager l'universalité comme la liberté des phénomènes d'assistance. « Cela se traduit, écrit J.M. Dutrénit, par le fait que dans une société donnée, à une époque donnée, le système de valeurs des décideurs de l'assistance influence davantage les modalités de celles-ci que le type de handicap à traiter » (p.57).

Fort curieusement les analyses sociologiques du phénomène se sont plus intéressées aux valeurs et normes des dispositifs d'assistance et moins souvent aux corrélations entre modalités de l'assistance et effets sur les assistés. Pourtant les enjeux de l'évaluation de l'assistanciel en général sont d'importance. Pratiquement et pour nous convaincre de la présence de ces enjeux J. M. Dutrénit nous présente la méthode qu'il a mise au point et les principaux résultats obtenus au cours d'évaluations menées dans plusieurs sites. Ce sera le coeur de sa deuxième partie qui prendra pour titre : une trilogie évaluative.

La méthode comporte trois volets dont les statuts diffèrent quelque peu. Le premier volet a pour but de saisir les effets de l'action sur le bénéficiaire, donc, dans la théorie, les évolutions du rapport statutaire C/R. Pour ce faire un descripteur d'intégration sociale (D.I.S.) a été construit. Ce descripteur instrumentalise sous le double aspect des contributions et des rétributions les quatre types d'intégration dégagés par W. S. Landecker; à savoir l'intégration culturelle, l'intégration normative, l'intégration communicative et l'intégration fonctionnelle. Des items significatifs opérationnalisent la mesure de cette intégration sociale. Le deuxième volet, dans le même esprit, procède à la mesure de l'intensité des actions réalisées par les services sociaux auprès de leurs clients. Le descripteur ici prend nom de "descripteur de modes d'action" (D.M.A.). Le dernier volet entend compléter le rapport mode d'action-effets par un calcul coût/bénéfice de l'ensemble de l'opération sociale d'assistance. L'ambition est de vouloir introduire dans les calculs de coût effectués par les administrations un coefficient correcteur susceptible de moduler le coût social en fonction de l'intensité du traitement et de l'importance des effets engendrés. Ledit coefficient étant établi à partir des scores obtenus par chaque client dans les deux autres descripteurs.

Le matériau empirique présenté par la suite vient utilement illustrer les hypothèses et les principes de construction présentés. Les sites sur lesquels a été recueilli ce matériau (des hôpitaux du Portugal, un service social départemental ou des Centres d'Adaptation et de Réadaptation par le Travail), offrent effectivement l'occasion de confirmer certaines des hypothèses ou certains des partis pris de méthode. Malheureusement la variété des sites, mais surtout la diversité de traitement qu'ils reçoivent, interdisent l'accumulation et la comparaison des résultats. Mieux, chacun de ces sites apparaît comme une occasion de préciser et d'affiner

l'instrument de mesure lui-même. Ce qui ne permet pas de saisir clairement sa puissance à assurer la cumulativité des mesures. De même, les corrélations entre D.I.S. et D.M.A. ne sont généralement qu'esquissées. Alors que c'est en fonction de ce calcul de corrélation qu'on attendait confirmation des thèses centrales de l'ouvrage de J.M. Dutrénit : 1) le bénéficiaire bénéficie d'autant mieux de l'assistance que celle-ci procède de modalités qui portent à la fois sur l'aspect contributif et sur l'aspect rétributif du statut social de l'assisté; 2) le rendement effectif des modes d'action de l'assistance peut être connu et calculé. En ne prenant que la valeur "d'estimations", les calculs de corrélation présentés ne peuvent jouer leur rôle démonstratif. L'auteur le reconnaît d'ailleurs qui estime : « il faudra poursuivre les investigations entre composition des modes d'action et composition des résultats obtenus » (p.221).

Il est enfin remarquable que ces deux ouvrages adoptent des positions similaires sur des questions jugées souvent comme des questions préalables en matière d'évaluation des politiques publiques. Au delà des présentations qui parfois ont des allures contradictoires, il y a une même source d'inspiration. L'opérativité d'une évaluation tient pour une grande part à sa fiabilité. Celle-ci ne peut se satisfaire d'incertitudes méthodologiques -de celles que l'on produit lorsque le débat sur les méthodes devient un débat de chapelle-. Elle réclame au contraire, comme le souhaitent les deux auteurs, que l'on procède par comparaison entre échantillons contrastés, et que ces mesures comparatives s'accompagnent d'analyses qualitatives. Et pour aller plus avant sur les points de méthode, dans les deux cas, est récusée l'extériorité de l'évaluateur. La règle dite de la séparation des fonctions d'évaluation et des fonctions de mise en oeuvre de la politique considérée est suspectée pour sa trop forte tendance à produire des effets pervers, et donc pour son inefficacité. Ce sont des procédures interactives qui sont ici réclamées. En somme, c'est bien un paradigme expérimentaliste versus paradigme endosystémique qui reçoit l'assentiment de ces deux auteurs. Pourtant le débat n'est pas clos. Et sur ces points, justement, la sociologie pourrait encore être de quelque utilité.

Michel MESSU
CREDOC, départ. Evaluation
des politiques publiques

REALISME DES HYPOTHESES ET PREVISION ECONOMIQUE

On sait que l'économie occupe une place à part dans le domaine des sciences sociales dans la mesure où son approche est essentiellement hypothético-déductive. L'absence de possibilités réelles d'expérimentation, la multiplicité des causes susceptibles d'agir sur le comportement des agents économiques expliquent que depuis Stuart Mill l'économiste se soit attaché à postuler des comportements économiques simples, plutôt que d'entrer dans le détail d'une description réaliste. Il y a d'ailleurs un sens évident à soutenir qu'une recherche descriptive exhaustive n'est pas nécessairement la bonne première étape d'un processus de construction d'un modèle explicatif théorique. La nécessité de l'abstraction est évidente : toute théorie construit un ordre logique par abstraction, à partir d'une stratégie sélective et n'a de valeur précisément que parce qu'elle repose sur une telle stratégie.

Ce fait n'est pas sans poser un certain nombre de problèmes aux décideurs économiques recherchant des modèles explicatifs susceptibles de fournir une évaluation des conséquences sociales de différentes politiques. La question importante est évidemment de savoir quel est le montant tolérable de dissonance entre la théorie et les faits, au-delà duquel le modèle explicatif perd toute valeur prédictive.

On peut certes considérer que la réponse à la question posée n'a pas à être fournie dans un tel cadre général. Après tout, l'écart tolérable entre les comportements hypothétiques et ceux observés est peut-être à évaluer au cas par cas. Cependant, dans la mesure où les évaluations "locales" sont sans aucun doute influencées par des positions d'ordre épistémologique général concernant les relations entre réalisme des hypothèses et validité des prévisions, une étude méthodologique générale concernant la nature exacte de ces relations paraît importante. Elle l'est d'autant plus qu'une approche méthodologique très populaire parmi les économistes, (Friedman 1953), tend à soutenir que pour disposer d'une bonne prévision et donc de bonnes évaluations de conséquences sociales, il n'est pas nécessaire de disposer de théories réalistes.

L'argumentation présentée ici développera le point suivant : à supposer que le but ultime de la science positive soit la prévision, il n'en résulte cependant pas, comme l'affirme Friedman, que le seul test de la validité d'une théorie soit le succès de la prévision. En fait, le statut épistémologique de la prévision chez Friedman ne peut s'apprécier en l'absence d'une discussion approfondie de l'argument méthodologique soutenant que tout autre niveau de test est sans rapport avec l'appréciation du succès prédictif d'une théorie. On montrera au contraire :

- que le réalisme des hypothèses (la vérité d'une théorie) a un rapport direct avec le succès prédictif d'une théorie. D'où il résulte que le concept de non-réfutation est fondamental pour le succès de la prévision dans la mesure où certaines des hypothèses ne peuvent être testées directement,
- qu'on ne peut interpréter le statut épistémologique de la prévision chez Friedman dans le sens d'une notion de "test crucial" à la Popper, laquelle seule permettrait de justifier l'insistance à privilégier la notion de prévision dans les procédures de test. En un sens, il est frappant de constater qu'un examen détaillé des recommandations friedmaniennes de test témoigne d'une parenté étroite existant entre la méthodologie de Friedman et celles des économistes "vérificationnistes" du dix-neuvième siècle. Utiliser ainsi les préceptes méthodologiques de Milton Friedman reviendrait alors implicitement à supposer la vérité a priori des hypothèses théoriques,
- qu'il est donc important lorsqu'on construit un modèle théorique de distinguer soigneusement l'objectif poursuivi par une telle construction. Les problématiques critique et de puzzle seront examinées afin d'évaluer de manière plus précise la légitimité d'introduire dans un modèle des hypothèses empiriquement fausses.

I - Prévision et réalisme des hypothèses.

Vérité, réalisme et instrumentalisme : Tous les épistémologues sont d'accord pour affirmer que l'équivalence de deux approches différentes de la notion de raisonnement logiquement correct - l'une syntaxique considérant qu'un raisonnement est logiquement correct lorsqu'il est déductif, l'autre sémantique considérant qu'un raisonnement n'est logiquement correct que lorsque la vérité des prémisses du raisonnement se transmet à la conclusion de celui-ci - permet de spécifier les affectations possibles des valeurs de vérité "vrai" et "faux" aux expressions d'une théorie. Entre les hypothèses $H_1, \dots, H_i, \dots, H_n$ d'une théorie et toute

conséquence logique C (expression déduite) de ces hypothèses, sont possibles les affectations vérifiant les propositions suivantes :

(P1) Si toutes les hypothèses sont vraies, alors C est vraie. La réciproque est fausse.

(P2) Si C est fausse, alors l'une au moins des hypothèses est fausse.

(P3) Si l'une au moins des hypothèse est fausse, il n'en résulte pas nécessairement que toute conséquence logique de celles-ci soit fausse.

Comme le remarque Lakatos (1978), après Popper, en matière épistémologique, l'important n'est pas tant de s'interroger sur la nature des sources de connaissance permettant d'injecter dans une théorie les valeurs de vérité que de savoir à quel niveau sont injectées ces valeurs. Si la valeur "vrai" peut être injectée au niveau des hypothèses de la théorie, on sait alors en vertu de (P1) que la vérité inonde la totalité du système hypothético-déductif. Par contre, si ces mêmes hypothèses échappent à la vérification directe, elles échappent également à la vérification indirecte puisque la vérité ne saurait remonter nécessairement de C aux hypothèses. Or, en économie comme dans toute autre science théorique, les hypothèses d'une théorie expriment bien souvent la validité universelle de propriétés ou relations non directement accessibles à l'observation ; elles échappent donc à toute procédure de vérification concluante, directe ou indirecte, remarque Friedman : "l'évidence empirique ne peut jamais prouver une hypothèse ; elle peut seulement manquer de la réfuter, ce qui est ce que nous entendons généralement lorsque nous disons de manière quelque peu inexacte que l'hypothèse a été confirmée" (Friedman, 1953, 9). En résulte-t-il cependant nécessairement que "le seul test pertinent de la validité d'une hypothèse soit la comparaison de ses prévisions avec l'expérience" ? (Friedman, 1953, 8). Toute réflexion sur la pertinence d'une procédure méthodologique dépend évidemment de l'objectif poursuivi en matière scientifique.

Dans le domaine de la philosophie des sciences, l'une des grandes controverses concernant les objectifs possibles de la science a toujours opposé le réalisme scientifique à l'instrumentalisme. Le réalisme scientifique est inséparablement lié au statut descriptif de la science théorique. Si la science reste conjecturale, pour un réaliste néanmoins, une théorie ne peut être explicative que si elle affirme sa capacité d'être une description objective de la réalité, indépendante du point de vue particulier de l'observateur, faisant référence à des entités et à des mécanismes dont on postule l'existence réelle. Sous cet éclairage s'estompe d'ailleurs une différence de nature que de nombreux philosophes ont cru pouvoir tracer à l'intérieur du langage scientifique entre les termes d'observation et les termes théoriques. Tous les termes du langage d'une théorie se réfèrent à quelque chose de réel. Si cette référence est considérée comme triviale pour les termes d'observation, elle n'en est pas moins valable pour les termes

théoriques : dire que ces termes décrivent, c'est dire qu'on postule l'existence des entités implicitement décrites par les propriétés et les relations théoriques que la science leur confère.

En dehors des pulsions idéalistes de certains philosophes qui, comme Berkeley au dix-huitième siècle, tentent d'enfermer le réel dans le seul monde des idées, le réalisme scientifique a surtout subi les attaques de ceux qui désirent mettre en évidence la démesure de sa composante épistémologique. Qu'une réalité intrinsèque puisse être cachée derrière le monde des phénomènes observables ou qu'elle n'existe point ne représente alors pour le scientifique aucun intérêt à partir du moment où il ne peut rien en connaître. Pour l'instrumentaliste, en matière scientifique, les théories ne sont que des instruments servant à prédire les phénomènes observables. Les expressions théoriques ne peuvent avoir aucune prétention descriptive et les lois scientifiques sont des instructions ou algorithmes commodes permettant à partir d'énoncés d'observation d'obtenir d'autres énoncés d'observation, conformément à la méthodologie positive d'un Auguste Comte ou d'un Ernst Mach.

Que les préceptes méthodologiques de Milton Friedman puissent être considérés comme ressortissant d'une méthodologie instrumentaliste est une constatation faite par de nombreux commentateurs de l'essai sur "la méthodologie de l'économie positive"¹. Si l'une des composantes permanentes de l'instrumentalisme, la primauté de la prévision sur tout autre objectif scientifique, est constamment réaffirmée par Friedman - "considérée comme un corps d'hypothèses substantives, une théorie doit être jugée par son pouvoir prédictif concernant la classe de phénomènes qu'elle désire expliquer" (Friedman, 1953, 8) -, l'autre composante permanente, à savoir le refus d'une capacité descriptive pour la science théorique, n'est pas non plus négligée. Si l'on interprète le terme "assumption" par "prétention descriptive", on comprend bien mieux la nature de la critique formulée par Friedman à l'encontre de ceux qui soutiennent que "les hypothèses ont non seulement des conséquences logiques mais également des "assumptions" "(Friedman, 1953, 14). Cette critique est d'ailleurs reprise sous une forme beaucoup plus explicite par Friedman lors de sa dénonciation d'une "confusion entre précision descriptive et pertinence analytique", confusion ayant conduit à considérer les "types idéaux du modèle abstrait développé par les théoriciens économistes comme des catégories strictement descriptives destinées à correspondre directement et pleinement aux entités du monde réel indépendamment de l'objectif poursuivi par le modèle" (Friedman, 1953, 34). Pour Friedman, dans la mesure où l'objectif ultime de la science positive est la prévision, "le seul test pertinent de la validité d'une hypothèse est la comparaison de ses prévisions avec l'expérience" (Friedman, 1953, 8).

¹ Voir par exemple: Coddington (1972), Wong (1973), Boland (1979), Frazer et Boland (1983), Hirsch et de Marchi (1990), Mongin (1987), Mingat, Salmon et Wolfelsperger (1985).

Mais en est-il toujours réellement ainsi ? En d'autres termes, même en acceptant de limiter l'objectif de la science à la seule prévision, pourquoi faut-il que ce soit là le seul test pertinent de la validité d'une hypothèse ? On comprend certainement que, dans la mesure où une hypothèse valide est une hypothèse fournissant de bonnes prévisions, l'un des tests nécessaires à la validité d'une hypothèse soit de s'assurer de la qualité de ses prévisions - de même que l'un des tests d'un gâteau mangeable soit dans le fait de le manger ! Cependant, en dehors de son aspect quelque peu tautologique, ce genre d'affirmation est un peu courte car elle ne fournit aucune recette, pas plus de ce qu'est une bonne théorie que de ce qu'est un bon gâteau. Si l'on veut donc expliquer le succès prévisionnel d'une théorie et non pas simplement le constater, force est de faire référence à autre chose qu'à la simple conformité des prévisions avec l'expérience.

Vérité théorique et efficacité prédictive : Si dans le débat entre réalistes et instrumentalistes en matière scientifique, le concept de réalisme des hypothèses - entendu ici dans le sens de la vérité des hypothèses- occupe une place prépondérante, ce n'est certainement pas un hasard.

Musgrave (1985) note qu'un très ancien argument, "l'argument ultime" du réalisme scientifique - déjà utilisé au seizième siècle par Clavius dans ses commentaires concernant le système de Ptolémé - soutient que seule une conception réaliste de la science est capable d'expliquer le succès instrumental scientifique. L'argument typique du réalisme scientifique, remarque pour sa part Putnam (1978), est que toute conception purement instrumentale de la science conduit à faire du succès scientifique un miracle ; car il faudrait alors supposer d'innombrables coïncidences heureuses dans le comportement des phénomènes observables pour que ceux-ci se comportent exactement comme s'ils étaient produits par les entités non existantes introduites ostensiblement dans le vocabulaire théorique. Un tel argument en faveur du réalisme des hypothèses se comprend parfaitement bien dès lors qu'on se souvient des affectations possibles des valeurs de vérité aux expressions d'une théorie. L'intérêt de la proposition (P1) est de montrer qu'à partir du moment où l'on sait que toutes les hypothèses d'une théorie sont vraies, on est assuré de la vérité de tout ce qu'on peut en déduire - sans qu'il soit nécessaire de confronter les conséquences logiques de la théorie aux faits. L'avantage d'une théorie vraie pour la prévision est donc indéniable : tout ce qu'on peut prédire à l'aide d'une telle théorie se réalisera nécessairement. En d'autres termes, à supposer que l'objectif ultime d'une théorie scientifique soit la prévision, la meilleure théorie permettant de réaliser cet objectif est la théorie vraie. Il est donc en toute généralité faux d'affirmer, comme le fait Friedman, que dans la mesure où une théorie peut avoir des prétentions descriptives et dans la mesure où le réalisme de ces prétentions peut être jugé indépendamment de la validité de ses prévisions, la relation entre " pertinence d'une théorie et réalisme de ses prétentions descriptives" est pratiquement à l'opposé de ce qui est suggéré par l'argument en faveur du

réalisme des hypothèses¹. Si réellement, comme l'affirme Boland, la méthodologie de Friedman "est à la fois logiquement saine et fondée de manière non ambiguë sur une philosophie des sciences cohérente, l'instrumentalisme" (Boland, 1979, 503), cet instrumentalisme là n'est pas cohérent car il est faux de soutenir que "le statut de vérité des théories, des hypothèses, est non pertinent pour tout propos pratique dès lors que les conclusions logiquement déduites des hypothèses sont confirmées" (Boland, 1979, 509).

On remarquera que cette erreur méthodologique que commettent Friedman et Boland est partagée par d'autres économistes. Ainsi Wong écrit-il qu'on "peut comprendre Friedman : en tant que conséquence d'une position instrumentaliste, des énoncés prétendument faux de la théorie ne sont pas problématiques si la théorie peut fournir des prévisions suffisamment précises" (Wong, 1973, 315). Mais précisément le problème est de se demander pourquoi une théorie fautive fournit des prévisions suffisamment précises. Pour le moment, en restant au niveau de généralité de ce paragraphe, constatons que la proposition (P3) réglant l'affectation des valeurs de vérité aux expressions d'une théorie n'exclut pas qu'une théorie fautive puisse avoir certaines de ses conséquences logiques vraies. Mais constatons également qu'à partir du moment où l'on sort du cadre d'une théorie vraie, on perd la force logique de transmission nécessaire de la vérité, des hypothèses aux conséquences logiques, donc on perd l'assurance d'une capacité prédictive couronnée de succès. On sait certes qu'on ne sait jamais si une théorie est vraie puisqu'on ne peut en vérifier toutes les hypothèses. Mais alors, une précaution élémentaire pour le succès de la prévision exige qu'avant de prévoir, on puisse s'assurer que la théorie est non réfutée. La pratique élémentaire de l'économétrie répond d'ailleurs bien à cette précaution en distinguant dans sa démarche les trois étapes suivantes : d'abord la formulation de modèles économétriques sous une forme empiriquement testables, ensuite l'estimation et le test de ces modèles et enfin, dans la mesure où ces modèles ne sont pas réfutés, l'utilisation de ceux-ci pour la prévision et la politique économique.

II - Prévision et test crucial.

Le double statut épistémologique de la prévision : L'épistémologie popperienne a toujours refusé de séparer l'empirisme dans les sciences du caractère conjectural de la connaissance scientifique. Si l'on entend l'empirisme dans les sciences dans le sens d'un contrôle des faits sur les constructions théoriques, une condition nécessaire au caractère empirique des théories scientifiques est de disposer de théories réfutables. Dès lors qu'une théorie T possède un

¹Voir en particulier Friedman (1953), p. 14 : "On constatera que des hypothèses véritablement importantes et significatives ont des prétentions descriptives qui sont des représentations largement inexactes de la réalité...Pour être importante donc, une hypothèse doit être fautive dans ses prétentions descriptives".

contenu informatif $I(T)$ non vide, représentant l'ensemble des expressions du langage L logiquement incompatibles avec T , lorsqu'on accepte (comme empiriquement vraie) une expression de $I(T)$, on sait qu'une des conséquences logiques de T est fausse et donc, en vertu de (P2), que l'une au moins des hypothèses de la théorie est fausse. Réfuter une théorie revient ainsi à accepter une expression de son contenu informatif, mettant par là-même en évidence non seulement le caractère empiriquement faux de l'une de ses conséquences logiques, mais aussi le caractère empiriquement faux de certaines propriétés ou relations inobservables postulées par la théorie. On notera que dans le cadre d'une méthodologie de la réfutation ne pouvant pratiquer autre chose que le test indirect des hypothèses, le statut méthodologique de la prévision est double. Il est toujours bien sûr celui d'une pratique visant à maîtriser le futur : en économie, la prévision est un instrument indispensable à toute politique économique. Mais il est également celui d'un test supplémentaire, faisant référence à des observations encore inconnues lors de l'élaboration théorique.

Il est bien évident que la méthodologie friedmanienne ne peut que reconnaître la fonction de test exercée par la prévision, notant à juste titre que "les prévisions par l'intermédiaire desquelles la validité d'une hypothèse est testée n'ont pas besoin de concerner des phénomènes non encore produits (...) elles peuvent concerner des phénomènes déjà produits mais à propos desquels des observations n'ont pas encore été faites ou inconnues de la personne formulant la prévision" (Friedman, 1953, 9). Pour rester cependant cohérente avec son précepte méthodologique soutenant que le seul test de la validité d'une hypothèse est la prévision, la méthodologie friedmanienne doit refuser de constater qu'il s'agit là d'une possibilité de test supplémentaire. Or, en constatant que "l'évidence empirique est vitale dans le cadre de deux étapes différentes bien qu'étroitement reliées : la construction d'hypothèses et le test de leur validité", Friedman (1953, 12) note qu'en ce qui concerne la première étape, on doit s'assurer que les prétentions descriptives des hypothèses "ne sont pas contredites par avance par l'expérience déjà observée" et poursuit : "à partir du moment où l'hypothèse est conforme à l'évidence disponible, un test supplémentaire conduit à déduire de celle-ci de nouveaux faits capables d'être observés mais non encore connus et à les confronter à une évidence empirique supplémentaire". N'est-ce pas là reconnaître explicitement que la prévision ne saurait être le seul test de la validité d'une hypothèse ? Et si l'on accepte un instant de créditer Friedman d'une telle reconnaissance explicite, quels arguments peut-on offrir qui permettraient de comprendre son insistance à privilégier la prévision ?

Dans un essai portant sur le jugement de la plausibilité des théories, Simon (1977) formule une remarque intéressante concernant l'idée popperienne d'une réfutabilité variant dans le même sens que l'improbabilité des hypothèses. Pour Popper (1968), une hypothèse est d'autant plus réfutable qu'elle est simple, donc improbable. Cependant, remarque Simon, cette

affirmation dépend étroitement de ce qui vient en premier dans le processus de construction théorique, la généralisation théorique ou les données. Si l'on construit des généralisations théoriques sans autre critère que la simplicité, alors :

“plus sont simples les généralisations, plus elles sont spécifiques dans leur description et moins il est probable qu'elles résistent au premier test empirique... Mais l'argument ne s'applique pas si la généralisation a été construite en vue de rendre compte des données... Si la généralisation est juste ceci - un résumé approximatif des données - elle n'est alors certainement pas réfutable. Elle ne devient réfutable ou testable que quand (a) elle est étendue au-delà des données qui l'ont engendré ou (b) une théorie explicative est construite à partir de laquelle la généralisation peut être déduite et la théorie explicative a des conséquences testables en dehors des données originelles” (Simon, 1977, 33 et 34).

L'idée qu'avance ainsi Simon - concernant l'importance primordiale, dans les procédures de test, d'observations non encore connues au moment de l'élaboration théorique - n'est pas une idée neuve. Elle est avancée avec beaucoup d'insistance dans la première moitié du dix-neuvième siècle par un certain nombre d'épistémologues, Laudan (1981), et conduit à reconnaître que la pertinence d'un test dépend de la pertinence des observations. Les observations les moins pertinentes pour tester une théorie sont celles à partir desquelles la théorie est engendrée. Les observations de pertinence moyenne sont celles qui correspondent à des prévisions de phénomènes de même catégorie que ceux pour l'explication desquels l'hypothèse a été conçue. Les observations les plus pertinentes et donc les tests les plus sévères ou cruciaux résultent de phénomènes que la théorie n'a jamais eu primitivement l'intention d'expliquer et dont elle peut cependant rendre compte d'une manière a priori surprenante. Cette idée de test sévère ou crucial est d'ailleurs reprise par Popper dans son attaque contre l'instrumentalisme, distinguant deux sortes de prévision scientifique différentes : celle se rapportant à des événements d'un type déjà connu et celle d'événements de type nouveau. Or, soutient Popper :

“il me semble clair que l'instrumentalisme ne peut rendre compte que de la première sorte de prévision : si les théories sont des instruments de prévision, alors on doit supposer que leur objectif est déterminé à l'avance, comme celui de tout autre instrument... Ne pas se contenter d'offrir des prévisions, mais créer de nouvelles situations pour de nouvelles catégories de test, voilà une fonction des théories que l'instrumentalisme peut difficilement expliquer sans renoncer à ses principales prétentions” Popper(1972, 117).

L'essai sur "la méthodologie de l'économie positive" tombe-t-il alors dans le champ de la critique popperienne¹, se privant ainsi des seuls arguments qui pourraient justifier le statut privilégié accordé à la prévision ?

Instrumentalisme et test crucial : Frazer et Boland soutiennent "qu'aussi longtemps qu'on est seulement concerné par la science immédiate, appliquée et qu'on évite les théories pures, la critique popperienne de l'instrumentalisme perd de sa force" (Frazer et Boland, 1983, 142). A l'appui de leur thèse, Frazer et Boland invoquent l'affirmation de Popper constatant que pour des objectifs instrumentaux d'application pratique, "une théorie peut continuer à être utilisée même après sa réfutation, à l'intérieur des limites de son applicabilité" (Popper, 1972, 113). Cependant, pour qu'une telle utilisation soit justifiée, la reconnaissance de la validité instrumentale de théories réfutées doit être conditionnée par deux exigences essentielles : (a) la reconnaissance explicite du fait que ces théories sont réfutées et (b) la connaissance précise des raisons théoriques d'une telle réfutation, raisons justifiant l'existence d'un domaine d'application limité. De telles exigences méthodologiques sont faciles à comprendre. Car si, comme on l'a soutenu précédemment, la non-réfutation est essentielle pour expliquer le succès prédictif des théories, alors, en l'absence d'une nouvelle construction théorique T₂ supposée non réfutée, récupérant en son sein le domaine d'application d'une théorie réfutée T₁ et fournissant une explication théorique des circonstances sous lesquelles T₁ "marche", le succès instrumental de T₁ demeure un mystère. Or, on va le constater, toute la pratique méthodologique de test recommandée par l'essai sur "la méthodologie de l'économie positive" est foncièrement étrangère à la logique du test crucial, laquelle exige une confrontation maximale des théories aux faits afin d'offrir des garanties pertinentes de non réfutation.

L'un des exemples significatifs des recommandations friedmaniennes de test se trouve dans le traitement méthodologique particulier qu'administre Friedman (1953, 19) à un cas d'espèce "construit afin d'être un analogue à de nombreuses hypothèses dans le domaine des sciences sociales". Considérons la théorie énonçant que les feuilles sont disposées sur un arbre,

"comme si chaque feuille cherchait délibérément à maximiser le montant de lumière solaire reçue, étant donnée la position des feuilles voisines, comme si chaque feuille connaissait les lois physiques déterminant le montant de lumière reçue dans différentes positions et pouvait se déplacer instantanément d'une position à une autre, désirée et inoccupée...certaines des conséquences les plus évidentes de cette théorie sont en accord

¹J'ai déjà présenté quelques éléments de réponse à une telle question lors d'une communication au colloque "La pensée de Karl Popper et la science économique" tenu à Paris en novembre 1986, voir Meidinger (1987). Le paragraphe qui suit reprend certains de ces éléments de réponse dans le cadre d'un examen plus systématique de la méthodologie de Friedman.

avec les phénomènes : par exemple, les feuilles sont généralement plus denses du côté sud que du côté nord des arbres" (Friedman, 1953, 19).

Une telle hypothèse théorique est-elle inacceptable parce que nous savons que :

"les feuilles ne délibèrent pas ou ne cherchent pas consciemment, n'ont pas été à l'école et n'ont pas appris les lois scientifiques pertinentes ou les mathématiques nécessaires pour calculer la position optimale et ne peuvent se déplacer d'une position à l'autre " ? (Friedman, 1953, 20).

Clairement, répond Friedman :

"aucune de ces contradictions n'est vitalemment importante pour la théorie : de tels phénomènes ne font pas partie de la classe des phénomènes que la théorie désire expliquer... En dépit du caractère apparemment faux des hypothèses, celle-ci possède une grande plausibilité en raison de la conformité de ses conséquences avec l'observation."
(Friedman, 1953,20).

"Enoncer un ensemble de postulats et ensuite exempter une sous-classe de ses conséquences logiques de la vérification est une curieuse manière de spécifier le contenu d'une théorie considérée comme ouverte à la réfutation", constate Koopmans (1957, 139). Si Friedman (1953, 30) insiste en de nombreux endroits de son essai méthodologique sur l'idée que "le test décisif est de savoir si l'hypothèse marche pour les phénomènes qu'elle désire expliquer", il ne fournit cependant pas, remarque pour sa part Melitz (1965), d'exemple précis de ces fameuses règles d'application devant accompagner toute hypothèse de la théorie économique et définissant la classe de phénomènes que la théorie est supposée expliquer. Or, en l'absence d'exemples précis de telles règles - qui en tout état de cause doivent être formulées préalablement à l'examen de la validité empirique des théories - l'usage que fait Friedman du "comme si" et de la clause "d'interdiction de tester toutes les conséquences logiques d'une théorie" permet de mettre en place un arsenal méthodologique anti-réfutatoire (Meidinger, 1877). Le rôle du "comme si" est clairement de gommer les contradictions empiriques éventuelles au niveau des hypothèses : même si certaines d'entre elles sont directement testables, pourquoi chercher à établir qu'elles sont fausses si tout se passe comme si elles étaient vraies ? Encore faut-il que tout se passe comme si elles étaient vraies ! Et qu'ayant ainsi éliminé la contradiction empirique au niveau des hypothèses, on puisse également l'éliminer au niveau des conséquences logiques déduites de celles-ci. Ceci est réalisé lorsqu'on exclut de "la classe des phénomènes que la théorie désire expliquer" ceux à propos desquels se révèlent des contradictions empiriques. On comprend ainsi pourquoi, "en dépit du caractère apparemment

faux de ses hypothèses", une théorie peut posséder une grande plausibilité. Mais affirmer que c'est "en raison de la conformité de ses conséquences avec l'observation" semble participer d'un usage assez libre du mot "observation" ! "Avant que nous puissions accepter l'idée que des écarts évidents entre des postulats de comportement et le comportement directement observé n'affecte pas le pouvoir prédictif", remarque encore Koopmans (1957, 40), "nous devons comprendre les raisons pour lesquelles ces écarts n'ont pas d'importance". Une pratique méthodologique visant à exclure du domaine d'explication les phénomènes à propos desquels ces écarts se révèlent importants ne peut fournir de raisons convaincantes de la crédibilité des prévisions. Si de tels écarts n'ont pas d'importance, ce fait doit être expliqué théoriquement, faute de quoi le "succès" de la prévision demeure au mieux un mystère, au pire le résultat de stratagèmes anti-empiriques.

III - Prévision et puzzle

Problématique critique et problématique de puzzle : On vient de constater que la non-réfutation (ou confirmation) théorique est essentielle pour la compréhension du succès prédictif des théories scientifiques. Cette non-réfutation passe, on l'a vu, par la recherche de tests cruciaux auxquels les principes de la méthodologie friedmanienne semblent difficilement se plier. Dans un tel cadre épistémologique, l'essai sur "la méthodologie de l'économie positive" est fortement critiquable. Mais n'existe-t-il pas un autre cadre épistémologique à l'intérieur duquel les principes friedmaniens prendraient leur légitimité ? Dans la mesure où ces principes sont en contradiction avec ceux qui garantissent le succès prédictif, cet autre cadre, s'il existe, ne peut résulter que de considérations épistémologiques n'accordant qu'un rôle négligeable à la prévision.

Le caractère provocateur d'une thèse épistémologique affirmant que le réalisme des hypothèses n'a rien à voir avec le succès prédictif d'une théorie, s'il a séduit certains économistes, n'a pas manqué d'en heurter bien d'autres. L'un des moyens de poursuivre l'analyse critique d'une telle thèse revient à constater un fait jusqu'à présent négligé, à savoir le fait qu'une théorie T ne saurait permettre la déduction de conséquences observables en l'absence d'un ensemble d'hypothèses auxiliaires HA utilisées conjointement avec les hypothèses fondamentales de la théorie. Car indépendamment de la clarté des justifications et des critères qui président à la répartition d'hypothèses en différentes catégories, le fait qu'une théorie T ne puisse pas avoir de contenu empirique en l'absence de HA conduit à reconnaître l'existence de différentes problématiques scientifiques (Putnam, 1979).

La problématique critique est celle retenue dans toute approche de méthodologie scientifique mettant l'accent sur le test des connaissances. Dans une telle approche, T et HA sont donnés et la question posée par une telle problématique est : "quelles conséquences logiques, quelles prévisions F peut-on déduire de T et HA ?" - ceci afin de les confronter aux phénomènes observables. Dans la mesure où il nous faut considérer ici le contenu informatif de T et HA et non plus simplement celui de T, on remarquera immédiatement que le problème de la réfutation devient plus complexe. Accepter une expression de $I(T \text{ et } HA)$ ne conduit pas nécessairement à réfuter T car la contradiction empirique peut être attribuable à certaines des hypothèses de HA et non plus nécessairement à celles de T. Une telle pratique est d'ailleurs celle de certaines périodes de l'activité scientifique durant lesquelles se sont installés des paradigmes unificateurs. Dans de telles périodes, la problématique scientifique n'est plus alors une problématique critique ; elle est une problématique de puzzle (Kuhn, 1970) : dans cette problématique, T et les faits à expliquer F sont donnés et la question est : "quel HA ?" - ceci afin de pouvoir déduire F de T et HA. Dans une telle forme de puzzle, note Putnam (1979), l'échec ne réfute pas la théorie car cet échec n'est pas celui résultant d'une prévision fautive déduite de T et HA connus. De même, le succès ne confirme-t-il pas la théorie, car celle-ci n'est pas une hypothèse en manque de confirmation mais l'instrument d'une technique explicative de faits déjà connus. Or, en dépit de son insistance à ne privilégier que la prévision, la méthodologie friedmanienne est clairement une méthodologie de puzzle, considérant que le domaine d'application d'une théorie T est constitué de tous les faits F_i qu'on peut expliquer à l'aide de T et de différents ensembles d'hypothèses auxiliaires HA_i ¹. Boland, l'un des défenseurs les plus constants de la méthodologie friedmanienne, le constate d'ailleurs un peu naïvement en notant que si l'objectif d'une théorie est uniquement de fournir des prévisions ou des conclusions vraies, alors "la vérité a priori des hypothèses n'est pas nécessaire s'il est déjà connu que les conclusions sont vraies... Ainsi, les théories n'ont pas à être considérées comme des énoncés vrais portant sur la nature de monde, mais seulement comme des manières commodes d'engendrer des conclusions dont on sait par avance qu'elles sont vraies" (Boland, 1979, 509). L'irréalisme des hypothèses est-il alors encore une position épistémologiquement justifiée dans le cadre d'une problématique de puzzle ?

Puzzle et réalisme des hypothèses : S'il ne saurait être question de mettre en doute la légitimité à certains instants de pratiques méthodologiques s'inscrivant dans une problématique de puzzle, il faut néanmoins réfléchir ici au cadre épistémologique général à l'intérieur duquel s'acquiert une telle légitimité. Et dans la mesure où une problématique de puzzle est une

¹Friedman (1953, 37) fournit au moins une illustration convaincante de cette problématique de puzzle lorsqu'il envisage différentes explications des variations du prix de détail des cigarettes aux Etats Unis. En fait constate-t-il, tout dépend de ce qu'on désire expliquer. "Il n'est pas incohérent de traiter la même entreprise en tant qu'entreprise concurrentielle pour un problème et en tant que monopole pour un autre problème".

problématique d'explication de faits plutôt que de critique de théories, il est nécessaire de réfléchir alors aux fondements épistémologiques de la notion d'explication.

Dans son essai classique portant sur la logique de l'explication scientifique, Hempel (1965) constate qu'une explication scientifique de faits F doit vérifier un certain nombre de conditions dont certaines sont d'ordre logique et les autres d'ordre empirique. Que F puisse être déduit de l'ensemble des hypothèses constituant l'explication est manifestement une condition d'ordre logique. Mais la condition qui nous intéresse le plus ici est la condition d'adéquation empirique exigeant que les hypothèses constituant l'explication scientifique soient vraies, ou plus exactement qu'elles soient "hautement confirmées par toute l'évidence pertinente disponible" (Hempel, 1965, 248). De nombreux commentateurs critiques des conceptions méthodologiques friedmaniennes ont rappelé cette condition d'adéquation empirique. L'existence de règles extrapolatives fournissant des prévisions précises témoigne, remarque Coddington (1972, 5), du fait que "si la précision prédictive peut être une condition nécessaire, elle n'est certainement pas une condition suffisante du pouvoir explicatif". L'utilisation du "comme si" appliqué aux hypothèses économiques, constate pour sa part Melitz (1965), est totalement incompatible avec la fonction explicative des théories. Une réponse à la question "pourquoi ?" exige non pas une explication potentielle constituée d'énoncés de pure possibilité, mais une référence à des entités et à des mécanismes qu'on suppose réellement associés aux faits à expliquer de sorte que, affirme Rotwein (1959, 562), "irréalisme des hypothèses et explication de faits sont mutuellement incompatibles".

Dans cette condition d'adéquation empirique, il faut cependant tenir compte des deux catégories différentes d'hypothèses précédemment distinguées. Dans une problématique de puzzle note Putnam (1979), certaines des hypothèses de HA sont typiquement des hypothèses simplificatrices qu'on sait être fausses. Le fait de déduire alors F de T et HA conduit à conclure, non pas à l'inexistence des phénomènes exclus par les hypothèses simplificatrices, mais à l'absence d'effets exercés par ceux-ci sur F¹. En ce sens, l'irréalisme de certaines des hypothèses de HA peut être justifié, mais non l'irréalisme des hypothèses de T. Le point souvent négligé dans une problématique de puzzle, soutient encore Putnam, est qu'il est beaucoup plus probable que certaines des hypothèses de HA soient fausses plutôt que le soient certaines des hypothèses de T : sans cette remarque, l'idée qu'on doit préserver une théorie par la révision de HA "ressemble à un petit morceau de logique formelle sans aucune relation réelle avec la pratique scientifique" (Putnam, 1979, 258). En d'autres termes, une problématique de puzzle, de recherche d'explications dans un cadre théorique codifié par T, ne peut se

¹Musgrave (1981, 380) qualifie fort justement de telles hypothèses d'hypothèses de négligibilité. Il remarque cependant moins heureusement que de telles hypothèses "ne sont pas nécessairement descriptivement fausses car elles n'affirment pas que les facteurs référencés sont absents, mais plutôt qu'ils sont sans rapport avec le phénomène à expliquer".

comprendre en l'absence d'une croyance en la non réfutation de T. Ainsi, pratiquer une problématique de puzzle en soutenant, comme le fait Machlup, non seulement qu'il n'est pas nécessaire de vérifier strictement les hypothèses auxiliaires mais également que les hypothèses fondamentales de la théorie sont des "fictions utiles" - "elles n'ont pas besoin d'être conformes aux faits mais simplement utiles dans un raisonnement en termes de comme-si" Machlup, 1955, 9)- c'est se priver d'un contexte d'intelligibilité à l'intérieur duquel la notion d'explication scientifique prend son sens.

On notera pour terminer qu'il est pour le moins curieux de voir Machlup décerner une approbation pratiquement sans réserve à l'essai méthodologique de Friedman pour ensuite soutenir qu'il est parfaitement illusoire de chercher à tester les théories économiques à l'aide des prévisions. Il est cependant très instructif de constater ici que le scepticisme qu'entretient Machlup dans ce domaine repose sur une spécificité épistémologique de la science économique - la présence de facteurs perturbants incontrôlables - qui est celle-là même qu'invoquent les épistémologues économistes du dix-neuvième siècle. Chez Senior, chez Mill, chez Cairnes et même chez Jevons, constate Blaug (1980),

"nous avons constaté que la vérification n'est pas le test des théories économiques, confirmatoire ou réfutatoire, mais seulement une méthode d'établir les limites d'application de théories jugées vraies de manière évidente : on vérifie afin de découvrir des causes perturbantes pouvant rendre compte des écarts entre les faits et les raisons théoriquement valides" (Blaug, 1980, 81).

Le point important à retenir ici est, qu'invoquant la vérité a priori des hypothèses fondamentales de la théorie en tant qu'expressions de faits indubitables concernant la nature humaine et la nature du monde, les économistes du dix-neuvième siècle se placent dans un cadre épistémologique à l'intérieur duquel une problématique de puzzle est justifiée - celui d'une théorie supposée vraie dont les limites d'applications sont déterminées par la recherche de causes perturbantes. Au vingtième siècle, le recours à l'évidence immédiate et infaillible n'est certes plus un critère assurant la vérité a priori des théories. Friedman affirme qu'il considère ses conceptions méthodologiques comme entièrement compatibles avec celles de Popper, ajoutant que la notion clé qu'il retient de Popper est celle de réfutation (Hirsch et de Marchi, 1990, 6). A examiner cependant de plus près ses recommandations méthodologiques, il semble bien que sa méthodologie de la réfutation soit en fait une méthodologie défensive dont les résultats pratiques sont similaires à ceux des vérificationnistes du dix-neuvième siècle : assurer aux constructions théoriques une immunité contre le contrôle des faits.

Conclusion

On vient de montrer que la thèse selon laquelle le réalisme des hypothèses est sans aucun rapport avec le succès prédictif des théories est, en toute rigueur, fautive. On peut, dans une pratique explicative de faits accepter d'introduire des hypothèses auxiliaires irréalistes. Mais une telle acceptation n'est valable que si la théorie à l'aide de laquelle on cherche une explication est non réfutée. Cette exigence de non réfutation, importante dans une pratique de puzzle, l'est encore plus lorsqu'on désire pouvoir disposer d'une garantie d'un pouvoir prédictif non illusoire. Avant toute tentative d'évaluation des conséquences sociales de politiques économiques, on doit d'abord s'installer dans une problématique critique n'excluant a priori l'examen attentif d'aucun des réfuteurs potentiels de la théorie.

Claude Meidinger

E.N.S. Cachan

Références bibliographiques

BLAUG, M. *The Methodology of Economics*. Cambridge, Cambridge University Press, 1980.

BOLAND, L.A. "A Critique of Friedman's Critics", *Journal of Economic Literature*, vol. 17, June 1979, pp 503-522.

CODDINGTON, A. "Positive Economics", *Canadian Journal of Economics* vol. 5, n°1, 1972, pp 1-15.

FRAZER, W.J. et BOLAND, L.A. "An Essay on the Foundations of Friedman's Methodology", *American Economic Review*, vol. 73, n°1, 1983, pp 129-144.

FRIEDMAN, M. "The Methodology of Positive Economics" in *Essays in Positive Economics* ; Chicago, The University of Chicago Press, 1953, pp 3-43.

HEMPEL, C.G. "Studies in the Logic of Explanation" in *Aspects of Scientific Explanation*, New York, The Free Press, Macmillan, 1965, pp 245-295.

HIRSCH, A. et DE MARCHI, N. *Milton Friedman. Economics in Theory and Practice*, New York, Harvester Wheatsheaf, 1990.

HOLTON, G. *L'imagination scientifique*. Paris, Gallimard, 1991.

KOOPMANS, T.C. "The Construction of Economic Knowledge" in *Three Essays on the State of Economic Science*, New York, Mc Graw-Hill, 1957, pp 129-165.

KUHN, T.S. *The Structure of Scientific Revolution*. Chicago, The University of Chicago Press, 1970.

LAKATOS, I. "Infinite Regress and Foundations of Mathematics" in *Mathematics, Science and Epistemology*, Cambridge, Cambridge University Press, 1978, pp 3-23.

LAUDAN, L. *Science and Hypothesis*. Dordrecht, D. Reidel, 1981.

LERNER, A.P. "Professor Samuelson on Theory and Realism : Reply", *American Economic Review*, December, 1965, pp 1153-1155.

MACHLUP, F. "The Problem of Verification in Economics", *The Southern Economic Journal*, vol. 22, n°1, 1955, pp 1-21.

MEIDINGER, C. "Le comme si : un subterfuge méthodologique anti-empirique", *Revue d'économie politique*, n°5, 1977, pp 738-742.

MEIDINGER, C. "L'empirisme et le statut des hypothèses ad hoc en physique et en économie", *Economies et sociétés*, n°10, 1987, pp 129-152.

MELITZ, J. "Friedman and Machlup on the Significance of Testing Economic Assumptions", *Journal of Political Economy*, vol. 73, February, 1965, pp 37-60.

MINGAT, A., SALMON, P. et WOLFELSPERGER, A. *Méthodologie économique*. Paris, Presses universitaires de France, 1985.

MONGIN, P. "L'instrumentalisme dans l'essai de M. Friedman", *Economies et sociétés*, n°10, 1987, pp73-106.

MUSGRAVE, A. "Unreal Assumptions in Economic Theory : the F-Twist Untwisted". *Kyklos*, vol. 34, fasc. 3, 1981, pp 377-387.

MUSGRAVE, A. "Realism Versus Constructive Empirism" in CHURCHLAND, P.M. et HOOKER, C.A. (dir.). *Images of Science*. Chicago, The University of Chicago Press, 1985, pp 197-221.

POPPER, K.R. *The Logic of Scientific Discovery*. London, Hutchinson, 1968.

POPPER, K.R. "Three Views Concerning Human Knowledge" in *Conjectures and Refutations*, London, Routledge and Kegan Paul, 1972, pp 97-119.

PUTNAM, H. *Meaning and the Moral Sciences*. Boston, Routledge and Kegan Paul, 1978.

PUTNAM, H. "The Corroboration of Theories", *Mathematics, Matter and Method*, Cambridge, Cambridge University Press, 1979, pp 250-269.

ROTWEIN, E. "On the Methodology of Positive Economics", *Quarterly Journal of Economics*, vol.73, 1959, pp 554-575.

SAMUELSON, P.A. "Professor Samuelson on Theory and Realism : Reply", *American Economic Review*, December, 1965, pp 1165-1172.

SIMON, H.A. "On Judging the Plausibility of Theories", *Models of Discovery*, Dordrecht, D. Reidel, 1977, pp 25-45.

STIGLER, G.J. "Archibald versus Chicago", *Review of Economic Studies*, February, 1963, pp 63-64.

WONG, W. "The F-Twist and the Methodology of P.A. Samuelson", *American Economic Review*, June, 1973, pp 312-325.

DIRECTIONS DE RECHERCHE DANS LES REPERAGES DES BESOINS ET LA MESURE DE L'UTILITE DIRECTE DU REVENU DES MENAGES POUR L'EVALUATION DES POLITIQUES PUBLIQUES.

1. L'évaluation des effets sur le bien-être des ménages des politiques publiques économiques et sociales peut se faire d'un point de vue qualitatif ou par une mesure quantitative. Dans chacun des deux cas, il est nécessaire d'évaluer le sens ou la valeur du changement de bien-être ressenti par les ménages, dans la mesure du moins où l'on accepte d'évaluer leur bien-être par un indicateur unidimensionnel qui agrège les divers aspects de ce bien-être (le refus de cette représentation unidimensionnelle poserait le problème de l'évaluation dans un cadre multicritère).

La mesure, qualitative ou quantitative, de l'utilité suppose d'avoir, auparavant, repéré *les besoins des ménages*. Cette analyse prend diverses formes dans la littérature socio-économique des études sociologiques positives ou critiques de la notion de besoins (telles les études de Baudrillard), aux analyses psycho-économiques (Albou), anthropologiques

(Godelier) ou philosophiques (Sartre), aux travaux d'économie empirique (Méraud), ou d'économie théorique, se fondant ou pas sur l'existence et une définition explicite des besoins* (Wong, Leibenstein, Lancaster, Becker, ...). On trouvera chez Wiltgenstein, cité par Kolm (1990), une critique radicale de l'hypothèse d'une réserve de besoins préexistant aux choix des individus ; de même la théorie des préférences révélées fondées par Samuelson (voir Gardes, 1978) suppose-t-elle les préférences des agents inconnaissables et construit-elle ses modèles sur les choix observés des agents (les préférences sous-jacentes étant révélées, si elles existent, par ces choix effectifs).

Ce repérage des besoins est absolument nécessaire à l'évaluation du différentiel de bien-être occasionné par la politique sociale, puisque la variation d'utilité des ménages peut-être due à une modification des besoins ressentis par les ménages (β) autant qu'à un changement dans leur satisfaction (x) :

$$U(x_{t+1}/\beta_{t+1}) - U(x_t/\beta_t) = f(x_t, x_{t+1} ; \beta_t, \beta_{t+1})$$

éventuellement mesurable en fonction de Δx et $\Delta \beta$.

On trouvera dans ce rapport une analyse de la notion de besoin en sociologie et en économie (S. Eugène, D. Le Menec).

2. L'analyse des changements de bien-être suppose d'abord, avant tout problème de mesure et d'agrégation, une définition précise de l'utilité de toutes les ressources économiques (c'est-à-dire rares) des ménages.

Les recherches concernent en fait divers types de revenu (monétaire : courant, permanent, relatif, ... ; non monétaire : perçu, psychologique, complet ...) et se situent tantôt dans un univers certain, tantôt dans un univers probabilisé ; on doit donc distinguer :

a) la mesure de "l'utilité de la monnaie" (ou du revenu courant) : il ne s'agit pas là de l'utilité de la monnaie comme liquidité, mais de l'utilité du revenu monétaire de l'agent ;

b) la mesure de l'utilité directe des paniers de biens consommés, qui est aussi l'utilité indirecte de la dépense totale ;

c) la mesure de l'utilité du revenu certain proposée par Von Neuman-Morgenstern à partir de la comparaison avec des revenus incertains.

3. Plusieurs techniques peuvent être utilisées pour mesurer ces divers indicateurs, qu'exposent par exemple Mc Kenzie (1983) et Hull - Moore - Thomas (1973) :

a) utilisation des *réponses aux enquêtes* sur les conditions de vie, le bien-être ressenti, le revenu supplémentaire jugé nécessaire ..., toutes enquêtes qui fournissent un indicateur synthétique du bien-être des individus. Galanter (1962) applique une méthode directe de ce type à partir de questions sur le surplus de revenu nécessaire au doublement de l'utilité. On trouvera en annexe I diverses références à ce sujet ;

b) *comparaison de loteries* à des revenus certains, en utilisant des utilités de Von Neuman-Morgenstein, (voir par exemple Mosteller-Noge, 1951 ; Markowitz, 1952 ; Jacquet-Lagrèze, 1974) ;

c) *comparaison de modifications discrètes des biens consommés*, pour établir des équivalences et une hiérarchie entre les situations du consommateur : Bailey - Olson - Wonnacott (1980) utilisent une méthode de ce type pour contredire l'utilité de Friedman - Savage ;

d) *estimation de fonctions de demande*, dont les paramètres permettent de calculer ceux des fonctions d'utilité dont le système de demande est issu : la méthode de Mc Kenzie appartient à cette catégorie (des biais d'agrégation rendent cette approche discutable) ; Vartia (1983) propose une méthode du même type.

e) *la méthode directe* proposée par Van Praag (1968), qui consiste à rendre les fonctions d'utilité isomorphes à des probabilités, elles-mêmes définies par une question où l'individu évolue qualitativement des classes de revenu (échelle : "niveau de revenu excellent", "amplement suffisant", ... qui est rapprochée d'une échelle quantitative [0,1] ;

f) *l'étude des comportements de jeu*, qui permettent d'évaluer la courbure de l'utilité : Pryor (1976) analyse ainsi de manière originale les comportements et les institutions ludiques d'un vaste ensemble de civilisations et confirme la forme prédite par Friedman-Savage.

4. Les tests empiriques de l'hypothèse de Friedman-Savage (1948, rappelée dans la communication jointe, en Annexe I) sont relativement rares (Pryor, 1976 ; Baylery - Olson - Wonnacott, 1970) mais tendent à le confirmer.

Le travail ancien que nous présentons en annexe I sont également en accord avec cette hypothèse. Nous y donnons une autre justification de la concavité centrale, due à une expansion particulièrement importante de l'ensemble de choix entre les deux terciles de la distribution des revenus ; cette expansion s'accompagnerait d'une forte variation des élasticités - revenu et - prix des consommations dans la zone centrale, ce qui peut s'expliquer par l'apparition de nouveaux biens parmi les possibilités de choix des consommateurs, et par leurs relations de substitualité et complémentarité avec les autres biens qui modifient leurs lois de consommation.

Un repérage systématique des changements de comportement des ménages français d'une zone de revenu relatif à l'autre (comportement de consommation et d'épargne, processus d'information et d'anticipation) permettrait de reprendre plus complètement le test que nous avons opéré (Annexe I, paragraphe 6.4) à partir des élasticités publiées par Meulders (1980). On a reproduit en annexe II une analyse des élasticités-revenu et -prix des consommations évaluées pour trois zones de revenu qui montre qu'une modification importante des lois de consommation se produit après le premier tercile de la distribution des revenus, ce qui confirme l'hypothèse que nous proposons d'une modification massive de l'ensemble de choix des ménages pour ce niveau de revenu relatif.

Un autre test pourrait porter, non sur le changement des lois de la consommation, mais sur les relations de complémentarité et de substitualité qui doivent apparaître dans l'ensemble de choix plus riche de la deuxième zone. Une mesure grossière de la substitualité globale consiste à calculer la somme des élasticités-prix croisées d'un bien par rapport à tous les autres :

$S = \sum_{j \neq i} e_{c_i/p_j}$, qui, d'après la relation de Marshak (provenant de l'hypothèse d'homogénéité des

fonctions de demande :

$$e_{c_i/R} + \sum_j e_{c_i/p_j} = 0$$

s'écrit :

$$\Sigma = [e_{c_i/p_i} + e_{c_i/R}]$$

En utilisant les tableaux d'élasticités des consommations des ménages anglais rassemblés par classe de revenu relatif (Gardes, 1984, pp 613 et 618), on obtient les valeurs suivantes des indicateurs de substitualité globale :

	Première zone (jusqu'au 1er tercile)	Deuxième zone (du 1er au 2ème tercile)	Troisième zone (à partir du 2ème tercile)
Alimentation à domicile	0,05	0,01	0,35
Repas à l'extérieur	-1,25*	-0,51*	0,11*
Boissons alcoolisées	-0,89	0,85	0,26*
Tabac	-0,32**	0,26	-0,25**
Logement (loyers et réparations)	-0,71	-0,05	-0,37
Charges	0,10* [-0,22]	-0,25* [-0,01]	0,11
Habillement	-1,65**	-0,83**	-0,36*
Biens durables du logement	-1,98	-1,33**	-0,94**
Achats de véhicules de transport personnels	0,36** [-3,65]	-1,34** [0,13]	-0,28**
Biens divers	-0,22	0,11*	-0,12
Services	-1,39**	-0,57*	-0,02*

Notes : ajustements en différences premières

** coefficients non significatifs ($t < 1$)

* coefficients non significatifs à 5 % ($t < 2,09$)

[] estimations logarithmiques en niveau.

On constate effectivement que pour huit postes contre deux, l'indice de substituabilité globale augmente nettement (en moyenne de plus de la moitié), ce qui tend à montrer que *l'ensemble de choix s'est diversifié dans la deuxième zone*. Ce mouvement n'apparaît plus clairement de la deuxième à la troisième zone.

Il conviendrait de reprendre ces calculs pour des postes de consommation plus désagrégés, afin de repérer les substitutalités intra-fonction qui sont également directement liées à notre hypothèse.

François GARDES
Professeur à l'ENS Cachan (GRID)
CREDOC

ANNEXE I

Source : Gardes, 1978.

VARIATION DES ENSEMBLES DE CHOIX INDIVIDUELS

LES ZONES DE CONSOMMATION

1. Si les hypothèses sur les relations de préférence individuelles sont en général bien précisées et discutées, on néglige souvent de définir avec la même rigueur les espaces de choix (ensembles des actions ou des consommations possibles, sur lesquels ces relations de préférence sont définies. Il est licite de supposer que les préférences individuelles sont *intrinsèques* si l'on prend soin de bien définir le niveau auquel apparaît cette stabilité des préférences : celui des biens eux-mêmes (mais on est alors amené à se limiter à un modèle statique - celui de la micro-économie classique), ou celui de leurs caractéristiques plus ou moins "profondes". Les irrationalités apparentes des choix observées au niveau de l'action pourront ainsi être attribuées à l'apparition d'un nouveau bien¹ ou à la modification de la structure de l'ensemble de choix ; elles disparaîtront au niveau de stabilité des préférences, si ce nouveau bien peut se décrire avec les mêmes caractéristiques que les autres.

La théorie des préférences révélées de Samuelson s'est appliquée à définir des relations de préférences cohérentes (antisymétriques, transitives) à partir des choix observés sur le marché et décrits par les fonctions de demande ou, plus généralement, les fonctions de choix qui font correspondre à l'ensemble des choix X le sous-ensemble $C(X)$ des éléments qui y ont été sélectionnés. Le lien

Le Professeur Louis Lévy-Garboua, Bertrand Lemennicier et Jean-Pierre Jarousse ont bien voulu discuter de certains points de cette recherche. Mes remerciements vont également aux bibliothécaires du CREDOC, Mademoiselle Feuillet et Madame Maffre, pour leur précieux concours à mes recherches bibliographiques, et à Madame Durand qui s'est chargée de la frappe de ce texte.

¹Par exemple, si les biens x_1, x_2, x_3 sont classés dans cet ordre : $x_1 > x_2 > x_3$ et qu'un quatrième bien est introduit, l'individu pourra le classer après x_3 et avant x_1 (créant ainsi un cycle de préférences) s'il ne cherche pas à redéfinir un système de préférences sur le nouvel ensemble de quatre éléments, mais se borne à comparer le nouveau bien aux anciens en conservant ses anciennes préférences.

entre l'étendue de l'ensemble de choix (soit le nombre d'ensembles X qui sont proposés au choix) et les propriétés des relations de préférences y est particulièrement net. Un théorème d'Arrow (1959) dit par exemple que les préférences sont transitives dès qu'elles sont antisymétriques si l'agent sait choisir dans tout ensemble regroupant des éléments qui ont été au moins une fois proposés au choix (mais pas nécessairement ensembles). On peut également montrer le même résultat sous l'hypothèse que la réunion de deux ensembles de choix est aussi un ensemble de choix (l'individu sait choisir dans $S_1 \cup S_2$ s'il a déjà révélé son choix dans S_1 et S_2 séparément), ou d'autres hypothèses de même nature (voir F. Gardes, 1978, p. 42 et 55-56).

Dans un même esprit, H. Sonnenschein (1965) a démontré que la transitivité des relations de préférence pouvait se déduire d'hypothèses de nature topologique sur l'espace de choix.

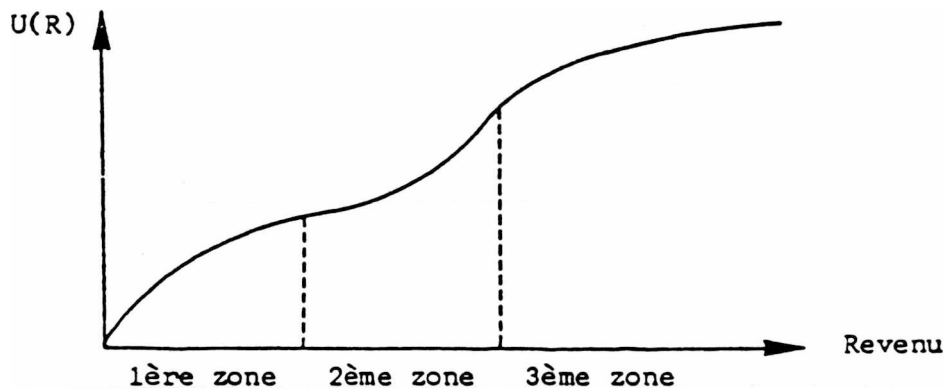
Il est remarquable de constater la convergence de ces résultats mathématiques avec la pensée philosophique la plus actuelle. Heidegger a, par exemple, critiqué "l'inextricable habitude de la manière moderne de penser l'homme en tant que sujet", insistant sur le fait que l'individu ne peut être séparé de son environnement, dans la mesure où il se construit lui-même en interagissant avec lui. L'examen de la pensée existentialiste (F. Gardes, 1980) permet de questionner ces "évidences" trop négligées, d'expliquer certains choix économiques qui impliquent ou participent au remodelage du monde du décideur, et de dégager des raisons ultimes au comportement individuel sans se ramener aveuglément à des déterminations psychanalytiques et sociologiques ad-hoc.

2. L'une des variables essentielles qui détermine l'étendue du champ de choix d'un individu est son revenu monétaire (voir l'argumentation de J.F. Bernard-Bécharies (1970), pp. 195-202). Il n'est pas simple de distinguer la part de la variation du revenu qui est due à une modification de l'ensemble de choix (ouverture des frontières, changement de la législation qui améliorent la position de l'agent) de celle qui en est la cause directe (possibilité d'acquérir des biens auparavant hors de portée). Cause ou effet, le revenu monétaire est en tout cas une variable "agrégante" de multiples déterminismes, un déterminant fondamental du comportement que l'on peut s'étonner de voir quelque peu négligé dans les enquêtes statistiques françaises. En dehors de sa relative imprécision par rapport aux statistiques de CSP ou d'âge, on peut imputer ce fait à la difficulté de distinguer les effets du niveau absolu du revenu des effets de la position relative dans la

distribution des revenus (que se passe-t-il lorsque tous les revenus croissent uniformément de 10% ?), difficulté qui empêche la comparaison intertemporelle ou internationale des effets du revenu ; mais également, peut-être, à un certain "complexe" plus marqué en France que dans le monde anglo-saxon.

Nous considérons ici le revenu monétaire "courant", non un revenu permanent et complet (au sens de Friedman et Becker), bien que l'utilité du revenu que nous allons décrire intègre la disposition de temps par l'individu et la variation attendue de son revenu. Nous manquons naturellement de statistiques sur l'utilité de ce revenu généralisé.

3. L'utilité monétaire de l'individu a été particulièrement étudiée par les psychologues en économie monétaire. Friedman et Savage (1948) ont proposé, à partir de considérations théoriques sur le comportement de l'agent vis-à-vis du risque (achat de loterie, ou d'assurances), une courbe d'utilité dont la concavité générale serait coupée d'une bosse en dedans à concavité tournée vers le haut :



Ce changement de convexité est particulièrement intéressant dans la mesure où il indique une modification du comportement vis-à-vis au risque : aversion ou risque dans les deux zones extrêmes, goût du risque dans la deuxième (d'autant plus que la courbure est forte, ou plus exactement que l'indice d'aversion au risque d'Arrow-Pratt - $\frac{U''(R)}{U'(R)}$ est fort en valeur absolue). Il est particulièrement important de relier les comportements de consommation à l'attitude de l'agent vis-à-vis du risque : tout bien n'est-il pas plus ou moins risqué, dans la mesure où les services qu'on en attend sont incertains ?

Les psychologues et les spécialistes de la théorie des portefeuilles financiers ont cherché à mesurer empiriquement l'utilité de la monnaie, mais en général pour des petites sommes correspondant au risque pris lors de l'achat d'un billet de loterie ou d'une valeur boursière. Il est intéressant de constater qu'ils trouvent également des changements de convexité (voir par exemple la forme proposée par Markowitz (1952)), mais on ne peut assimiler leurs fonctions d'utilité *d'un pari* à l'utilité retirée par l'individu de son *revenu* monétaire courant.

B. Van Praag (1977) a construit diverses fonctions de "bien-être individuel" à partir d'enquêtes directes d'évaluation de l'utilité où les individus qualifient leur revenu familial d'excellent, bon, amplement suffisant... selon neuf échelons qui sont reportés sur une échelle (0,1). Les réponses lui permettent d'évaluer les paramètres d'une fonction de bien-être qu'il a définie, à partir de considérations théoriques, dans son premier ouvrage (1968). Il constate des changements de convexité, avec des courbes de la forme prédite par Friedman-Savage parfois sans la première zone (articles de 1977)¹ et une forme toujours concave à partir d'un certain niveau de revenu. Il semble d'autre part qu'une augmentation générale des revenus translate la courbe vers la droite, et n'augmente l'utilité ressentie par chaque individu que d'une faible fraction de la différence des utilités de revenus décalés du même pourcentage en un certain instant.

4. Si la croissance de la fonction d'utilité du revenu a été souvent constatée par les économistes et les psychologues (Easterlin, Strumpel, Bradburn-Caplovitz, Bradburn, Cantril²), on ne s'est guère intéressé à la forme de ces courbes, qui montrent pourtant une stabilité remarquable si on les analyse en terme de *revenu relatif*. On peut construire directement des fonctions d'utilité *moyennes* à partir de statistiques sur la satisfaction ressentie par les individus (souvent classée en trois niveaux : très, modérément, pas satisfait). Il faut construire des indices de satisfaction à partir des réponses, en ne prenant en compte que les réponses "très satisfait" (l'indice sera alors le pourcentage de cette catégorie), ou en faisant des sommes pondérées (poids double ou égal pour "très" par rapport à "modérément", poids nul pour "pas satisfait"). Ces courbes moyennes ne peuvent évidemment pas être assimilées aux réponses d'un seul individu qui fournirait la valeur subjective de chaque niveau de revenu, mais elles sont plus fiables dans la mesure où chaque individu répond sur son propre revenu,

¹Le faible poids, en terme de population statistique (le cinquième environ de la population totale), de cette zone peut expliquer la disparition de cette zone dans les régressions statistiques.

² Voir l'annexe 1.

et non sur des revenus hypothétiques (il n'y a donc pas de biais perceptif).

Les tranches de revenu des statistiques utilisées sont souvent en faible nombre (au mieux dix), ce qui enlève du crédit aux inflexions observées, qui peuvent n'être que le fait d'un seul point en retrait sur une courbe concave de quatre à cinq points (étant donné cette concavité, la bosse "en dedans" est plus probable qu'une bosse "en dehors"). On peut néanmoins observer deux grandes concordances : -les 26 courbes tracées à partir des neuf enquêtes indépendantes, sur des statistiques de pays et d'époques (1946-1979) différentes, montrent toutes une concavité globale ; - presque toutes celles qui contiennent plus de cinq points sont caractérisées par une bosse en dedans couvrant en gros la zone allant du troisième au septième décile.

Le tableau et les graphiques des annexes 1 et 2 attestent la stabilité de cette forme. Cette stabilité se retrouve par exemple dans les résultats de l'enquête *Aspirations* du CREDOC, où les mêmes questions que dans l'enquête CERC de 1973 ont été posées, cinq ans après, sans qu'aient changé les proportions des différentes catégories de réponses.

5. Interprétation.

La stabilité de ces proportions lorsque le revenu général de la nation augmente, relevée dans l'enquête du CREDOC, leur similitude entre nations irrégulièrement développées, relevées par H. Easterlin (1974) peuvent s'expliquer par une théorie du revenu relatif, comme Easterlin l'a remarqué. Le style d'évolution du bien-être d'un individu (utilité marginale croissante ou décroissante - cette dernière variation étant plus rapide dans la première zone que dans la dernière) dépendrait de son positionnement dans l'une des trois classes, ce qui, psychologiquement, est plus convaincant qu'une influence précise du positionnement exact dans la distribution des revenus (théories classiques du revenu relatif).

Si l'on mesure l'aversion au risque par l'indice d'Arrow-Pratt (qui dépend à la fois de la courbure et de la pente en un point de la courbe d'utilité), on voit que la forme de ces courbes est compatible avec une double évolution du comportement vis-à-vis du risque dans chaque zone : aversion au risque faible pour de très petits revenus (on peut être tenté de tout risquer lorsqu'on n'a rien), croissante à mesure qu'il permet de subsister, puis décroissante à la fin de la première zone à mesure que les besoins primordiaux sont mieux couverts ; le goût du risque continue à croître en début de

deuxième zone (espoir de passer en troisième zone - qui semble maintenant accessible - si l'on gagne, consommation du rêve que ce passage est possible), puis diminue en fin de zone lorsque l'utilité marginale des biens, de nouveau croissante, fait augmenter la valeur ressentie des pertes éventuelles et que l'on s'installe dans un nouveau mode de consommation plus coûteux ; l'aversion au risque continue d'augmenter en début de 3^e zone pour diminuer dans les hauts revenus où la contrainte budgétaire se relâche. Ce type d'évolution de l'aversion vis-à-vis du risque est compatible avec les intuitions apparemment contradictoires qu'elle doit augmenter avec le revenu, puisque les individus très pauvres sont disposés à "tout risquer", et qu'elle doit diminuer puisqu'elle s'annule aux très hauts revenus. On remarquera que comme cette aversion et l'utilité marginale ne varient pas uniformément, elles pourront retrouver les mêmes valeurs à des niveaux éloignés du revenu.

Cette forme d'utilité du revenu peut surtout s'expliquer par un élargissement de l'ensemble de choix au cours du passage dans la deuxième zone : les biens indispensables étant acquis en fin de première zone, l'individu se voit créé d'un surplus monétaire croissant qui lui ouvre l'accès à des biens qu'on peut difficilement acheter sans avoir préalablement stocké de l'argent : biens durables, voiture, logement, possibilité de laisser un héritage à ses descendants, voyages, etc... Chaque franc supplémentaire de revenu se voit alors fortement désirer dans la mesure où l'utilité de ces nouveaux biens est élevée. La période de découverte du nouvel ensemble de consommation achevée, l'utilité marginale, réhaussée par rapport à la fin de la première zone, recommence à diminuer avec la saturation progressive des consommations.

Lévy-Garboua, a proposé l'hypothèse que la deuxième zone serait également caractérisée par une recherche intensive d'informations sur les utilisations possibles du revenu, et d'accumulation d'un capital humain qui rend l'individu sensible à de nouveaux types de biens (spéculation, biens culturels, héritages,...) et l'arme d'une nouvelle efficacité dans son activité de consommation, d'où la croissance de son utilité marginale de revenu.

Il n'est également pas impossible que la zone médiane contienne une forte proportion d'emplois à responsabilité limitée, sans les horaires supplémentaires pour les emplois à faible rémunération qui caractériseraient la fin de la première zone ou pour les emplois à haute responsabilité de la troisième zone.

L'augmentation de revenu dans ces deux zones extrêmes s'accompagnerait d'une diminution du temps de loisir, d'où la décroissance de l'utilité marginale du revenu monétaire (due à une diminution du revenu complet au sens de Becker), alors que le passage dans la deuxième zone augmenterait au contraire ce temps de loisir, et donc l'utilité marginale du revenu.

6. Quelques indices supplémentaires.

On peut vérifier certaines de ces interprétations à partir de statistiques sur l'achat de biens risqués, l'épargne et les soldes de compte-chèque et livrets d'épargne (qui devraient augmenter dans la deuxième zone), sur les budgets-temps, la recherche d'informations et de contacts humains et la consommation des biens de "seconde génération".

6.1. Remarquons d'abord que, selon l'enquête "Aspirations" du CREDOC (p. 441), le revenu minimum garanti exigé dans les différentes tranches de revenu semble augmenter particulièrement vite à la fin de la deuxième zone, pour stagner ensuite, ce qui peut indiquer qu'en cette fin de zone médiane et début de troisième zone, les biens de seconde génération ont été intégrés à l'ensemble de choix et apparaissent presque aussi nécessaires que le sont les biens indispensables, de "première génération", pour les bas revenus.

On constate également dans les statistiques citées par Duesenberry (tabl. 1, p. 49), que l'augmentation de revenu souhaitée, forte dans la première zone (162 puis 97% du revenu), diminue en début de deuxième zone pour remonter de plus en plus vite jusqu'à atteindre 100% des revenus de la dernière tranche. La même constatation a été faite par Katona (Analyse Psychologique du comportement économique, p. 133).

6.2. Achats de loterie : un cahier de C. Lemelin fournit des statistiques canadiennes (imprécises : quatre tranches de revenu seulement) qui indiquent une nette augmentation des acheteurs habituels de loto-Québec dans la deuxième zone (20% → 80%) - voir le tableau 1. Il serait intéressant de les comparer aux statistiques du loto français et d'étudier également la variation des sommes pariées.

VIII

	R E V E N U			
	0 - \$ 3 000	\$3 000-\$5 000	\$5 000-\$10 000	\$10 000-et plus
Répartition de la population totale (1)	18%	23%	41%	17%
Non acheteurs (2)	6%	6%	8%	5%
Acheteurs occasionnels (3)	5%	5%	9%	4%
Acheteurs habituels (4)	7%	12%	24%	8%
Répartition des acheteurs habituels (5)	13.7%	23.5%	47%	15.7%
$\frac{(5)}{(1)}$	0.76	1.02	1.15	0.92

Remarque : Le premier quintile est légèrement supérieur à 3 000\$, le deuxième proche de 5 000, le quatrième de 10 000. La deuxième zone se confond donc avec la troisième tranche de revenu.

Les statistiques américaines (Statistical abstract of the United States, 1977, tableau n° 393) indiquent également que le nombre de joueurs (aux chevaux, au casino, etc...) fait plus que doubler dans la tranche de revenu 5 000\$ - 10 000\$, correspondant à la deuxième zone (33%-80%) : 24% de la population joue entre 0 et 5 000\$ (dont 17% légalement et 3% illégalement) contre 51% dans la deuxième tranche (39 et 8%) ; l'augmentation est plus faible dans les tranches suivantes : 69% (46 et 10%) entre 10 et 15 000\$; 74% (54 et 15%) après 15 000\$.

6.3. L'épargne des ménages : on doit s'attendre à voir se former un stock de disponibilité monétaires en fin de première zone et début de deuxième, puis l'épargne grossir régulièrement dans la mesure où elle est nécessaire à l'achat des biens de seconde génération.

Une étude systématique serait nécessaire. Certains indices semblent confirmer cette tendance : le pourcentage de familles endettées paraît être particulièrement élevé dans la deuxième et le début de la troisième zone: entre 71 et 74% aux Etats-Unis en 1965 pour les ménages où le mari seul travaille (72 à 78% quand la femme travaille également), contre 57% dans la première zone (65%) et 67% dans la troisième (74%). L'enquête de Ph. L'Hardy et G. Hoffman (1970) indique également une forte augmentation en fin de 2^e zone du pourcentage de ménages ayant emprunté en 1966 ; les dettes immobilisées touchent une proportion accrue des ménages dès le début de la deuxième zone (2.6% avant le troisième décile, 8.2%

entre le 3^e et le 6^e, 15% jusqu'au 7^e), le montant des dettes augmentant à partir du 4^e décile pour plafonner au même niveau jusqu'au dernier.

L'endettement est peu attrayant dans la première zone dans la mesure où l'ensemble de choix est restreint, et où le remboursement risque d'être difficile si l'on ne passe pas entre-temps en deuxième zone. Dans celle-ci, au contraire, l'endettement et le comportement risqué traduisent l'intérêt nouveau de la consommation et l'espoir de progresser vers la 3^e zone.

Cette même enquête indique que les avoirs en livret et Caisse d'Epargne augmentent en début de 2^e zone, pour stagner jusqu'au début de 3^e (commencement des achats des biens de seconde génération), où ils se mettent à diminuer, les assurances-vie connaissant également une forte augmentation en 2^e zone.

Ces résultats confirment donc les hypothèses avancées.

6.4. Consommation des biens de seconde génération : seule une étude systématique permettrait de les déterminer (en un instant donné, les biens se diffusant en passant de la seconde à la première génération), et de préciser leur seuil relatif d'apparition. On constate par exemple que le taux de possession d'une automobile passe de 10 à 60% au cours de la 2^e zone en 1965 (J. Niaudet Consommation 1970, n° 2-3), mais cette zone n'est sans doute plus aussi caractérisée pour l'automobile aujourd'hui. D. Meulders (1980) a recherché systématiquement, par la méthode des splines régressions linéaires les niveaux de revenus où se manifeste un changement du comportement de consommation des divers biens (modification sensible des Propensions Marginales à Consommer). Plus de la moitié des neuf grands postes de consommation connaissent un tel noeud (malgré leur caractère agrégé) pour les ménages ouvriers comme pour les employés. Six de ces noeuds (sur onze) se situent dans le deuxième tercile (33 + 66% de la distribution des revenus) dont les dépenses de transports et communications, en début de 2^e zone chez les employés (doublement de la p m c) ; deux seulement en première zone, trois en troisième (dont les dépenses de culture et loisirs, dont la p m c est en augmentation au début de cette zone, les p m c des dépenses de santé diminuant dans les deux derniers déciles).

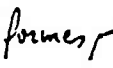
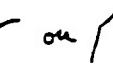
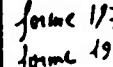
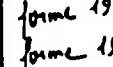
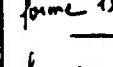
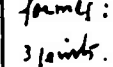
On constate d'ailleurs par examen direct une légère augmentation (qu'il faudrait préciser sur des tranches de revenu plus fines) des élasticités et des p m c des transports - communications, culture-loisirs et autres biens dans les quatrième et cinquième quintiles des deux catégories, ouvriers et employés. L'ensemble de ces résultats confirme donc le modèle des zones de comportement.

CONCLUSION.

La stabilité de la forme de l'utilité du revenu par rapport à sa distribution relative est un argument en faveur de la cardinalité des indices d'utilité que nous avons construits (s'ils n'étaient qu'ordinaux, les zones de convexité seraient n'importe où). Il est bien entendu important de vérifier cette forme sur des statistiques plus précises : à tranches de revenu plus fines, mieux étendues vers les hauts revenus et plus désagrégées par grands groupes sociaux de manière à déterminer précisément par rapport à qui les individus se comportent (au sein d'un groupe, ou par rapport à l'ensemble de la population ?). Il serait alors peut-être possible de rendre plus précise l'évaluation des seuils entre les trois zones, dont les niveaux peuvent dépendre de la répartition des richesses dans la nation, de l'inégalité des revenus ou des âges du groupe considéré, etc...

REFERENCES.

- Arrow, K.J. 1959, Rational Choice Functions and Ordering, *Economica*, NS, 26.
- Bernard-Bécharies, J.F. 1970, *Le choix de consommation*, Ed. Eyrolles.
- Duesenberry, J.S. 1949, *Income, saving and the theory of consumer behavior*, Harvard University Press.
- Easterlin, B.A. 1974, Does economic growth improve the human lot ? Some empirical evidence - in P. David (Ed.) : *Nations and Households in Economic Growth : Essays in honor of Moses Abramowitz*, Stanford University Press, Palo Alto.
- Friedman, M. - Savage, L.J., 1948, The Utility Analysis of Choices Involving Risk, *Journal of Political Economy* 56, août.
-
- _____ 1952, The expected - utility hypothesis and the measurability of utility - *Journal of Political Economy* 60, décembre.
- Gardes, F. 1978, *Contribution à l'analyse de la préférence révélée - pour une axiomatique du comportement individuel du consommateur*, thèse de 3^e cycle d'économie appliquée, Université de Paris IX-Dauphine.
-
- _____ 1980, *L'individu et son environnement, Analyse critique de quelques théories du choix individuel. Apport d'un questionnaire philosophique (Heidegger) pour une critique des concepts de la microéconomie (Cahiers du Lamsade)*
- Lemelin, C. 1976, *Les effets redistributifs des loteries québécoises - Cahier 7704 du LABREV (Laboratoire sur la Répartition et la Sécurité du Revenu)*.
- L'Hardy, Ph. et Hoffman, G. 1970, *Epargne des Ménages et gestion des patrimoines*, Collections de l'INSEE, série M, n° 6, novembre.
- Markowitz, H. 1952, The Utility of Wealth, *Journal of Political Economy* 60, n° 2, avril.
- Meulders D. 1980, Effet de la répartition du revenu disponible sur la fonction de consommation - Communication au 7^e colloque international d'Econométrie appliquée, Poitiers, 5-8 février..
- Sonnenschein, H. 1965, The Relationship between transitive preference and the structure of the choice space, *Econometrica*, 33, n° 3 juillet.
- Van Praag, B. 1968, *Individual Welfare Function and Consumer Behavior*, North Holland Amsterdam.
-
- _____, Kapteyn, A. et Van Herwaarden, F. 1977, *Direct Measurment of Welfare Functions : methods and results*, Report 77.02 de l'Institut Economique de l'Université de Leyden, mars.
-
- _____ 1977, Twelve Thousand Individual Welfare Functions. A Comparison of six samples in Belgium and Northerland, *European Economic Review* 9.

Références de l'enquête	Concurrence générale	Position de la 2 ^e zone par rapport à la distribution des revenus	centre approx 2 ^e zone
① <u>Centers - Cantril</u> : Income satisfaction and income aspiration - Journal of abnormal and social psychology (Janvier 1962), cité par Duesenberry (1969) p 47-9. (USA).	nette et régulière	20% → 50-60%	37,5
② <u>Bradburn - Caplovitz</u> : Reports on happiness (Aldine, 1965) - Enquête aux USA, 1962-3. - Table 2.1 p 9 - Table 2.2 p 10	nette nette	45% → 80% nombre insuffisant de points	55-6
③ <u>Cantril</u> : The patterns of human concern (Rutgers Univ Press, 1965) - Enquête des USA 1962-63 en différents pays - <u>Inde</u>	faible concurrence	nombre insuffisant de points (4) formes  ou 	
④ <u>Bradburn</u> : The structure of psychological well-being (Aldine, 1969) - Enquête de 1953 aux USA - Table 3.3 (p 45) - Table 3.5 p 47 - blancs - noirs	nette nette nette	35 → 70% (1 ^{ère} zone, plutôt convexe) Nb insuff de points 22% → 60%	54% 40%
⑤ <u>AiPo poll</u> , cité par Easterlin (1974) - Enquête de 1970 aux USA - Table 2 (1970) - Table 10 (1963, 66, 70) - Table 9 (5 courbes de 1947 à 52)	nette nette nette	20 → 50% Nb insuff points (cinq) forme 1970:  forme 1966:  forme 1953:  formes:  3 points.	35%

⑥ CERC, rapport n°19-20, 1973 - Enquête de 1970 en France (tableau p 59): " En ce qui concerne votre niveau de vie, diriez-vous que depuis une dizaine d'années, ça va mieux, pareil, ou moins bien ? "


nette

25% → 64%

43%

⑦ Stampf: Economic life-style, values and subjective welfare (an empirical approach), dans E.B. Sheldon, (Ed.): Family economic behavior - problems and prospects (1973) - Enquête de 1971 aux USA.

légère

cinq points seulement
Forme . Partie médiane entre 25 et 50%.

~40;

⑧ D.R. Segal - M. Felson: Social stratification and family economic behavior - article du même ouvrage de Sheldon - Enquête aux USA.

- Table p 158: Heures consumer index scores par tranches de revenu, indice mesurant la qualité du " bien-être matériel anticipé ", à partir des projets d'achat de biens durables

débat de 2° zone:

nette

15% → 35-40%

20-25

⑨ CREDOC: Enquêtes Aspirations (L. Lebart) - Rapport de l'enquête 1978-79, phase 1.

- 3 niveaux de revenu souhaité, p 441.

- même question que l'enquête CERC, p 460

nette pour 2 combes.
La 3° de combes nulle.

nette

25 → 70%

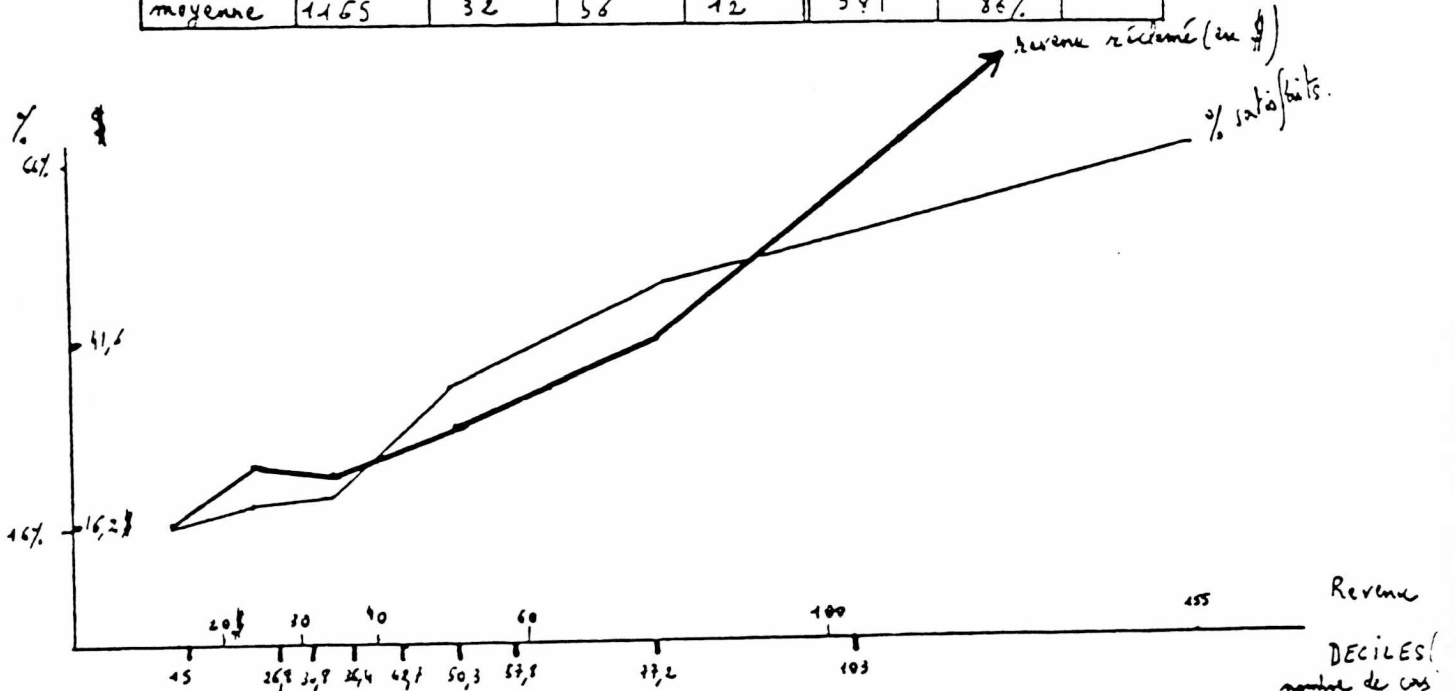
40-45

20 → 65-70%

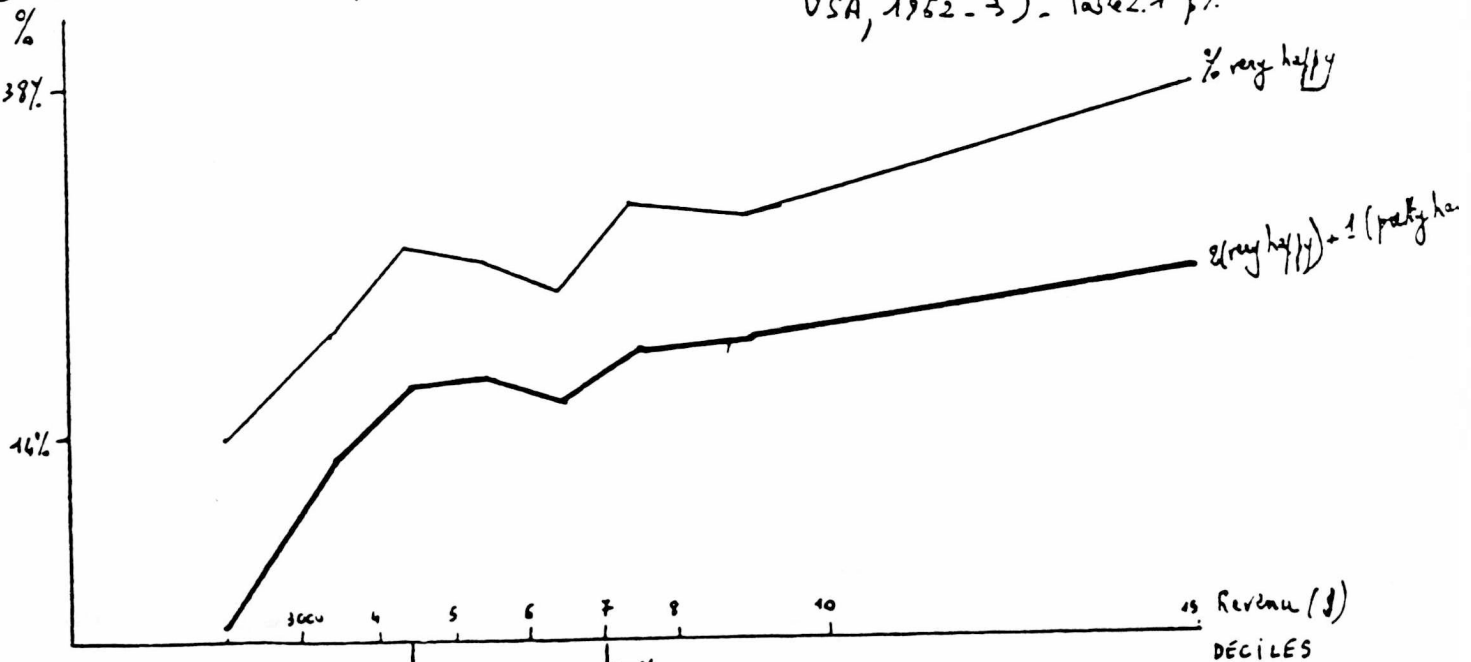
40-45

① Satisfaction et aspiration de revenu (Centers - Cantor, 1946, p. 2).

Revenu hebdomadaire	nb de cas	Satisfaits (%)	non satisfaits (%)	sans opinion (%)	sans réponse	com. de revenu (%)	(en \$)
0 - 20\$	163	16	68	16	100	162%	16,2
20 - 30	170	19	72	9	116	97%	24,25
30 - 40	207	20	67	13	129	66%	23,1
40 - 60	310	35	54	11	147	59%	23,5
60 - 100	191	49	43	8	73	52%	41,6
+ 100	124	66	20	14	16	100%	100
moyenne	1165	32	56	12	591	86%	



② Bonheur exprimé par tranches de revenu (Reynolds on happiness, Bradburn - Caplan, USA, 1952-3) - Table 2.1 p. 9.

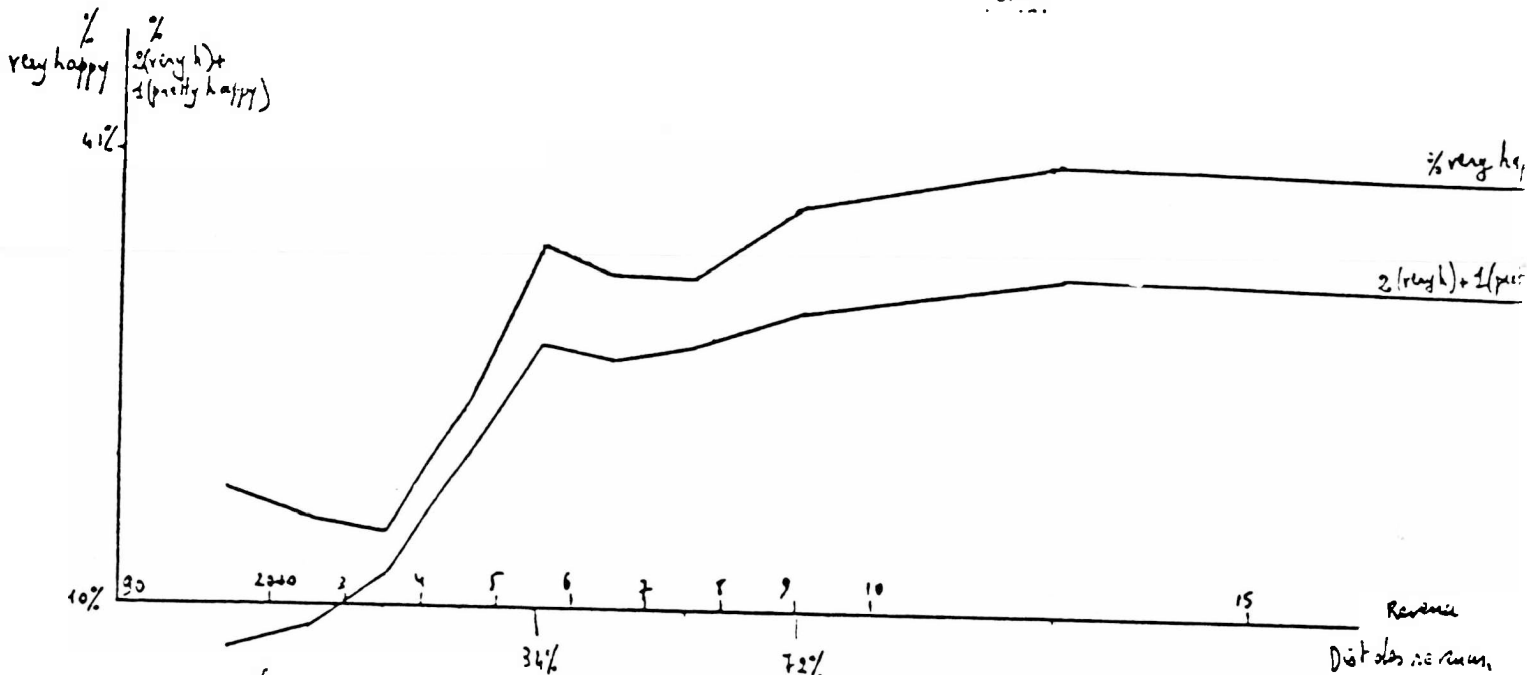


Income	% - very Happy	% - pretty Happy	% - Not too Happy	Total %	Nombre de réponses	%
Less than \$3,000	14	55	31	100	536	28,8%
\$3,000 - \$3,999	21	63	16	100	158	8,5%
\$4,000 - \$4,999	27	61	12	100	227	11,4%
\$5,000 - \$5,999	26	62	10	100	241	12,3%
\$6,000 - \$6,999	24	65	10	100	249	13,0%
\$7,000 - \$7,999	30	60	10	100	118	6,3%
\$8,000 - \$8,999	29	63	7	100	181	9,1%
\$9,000 or more	38	54	8	100	152	8,1%

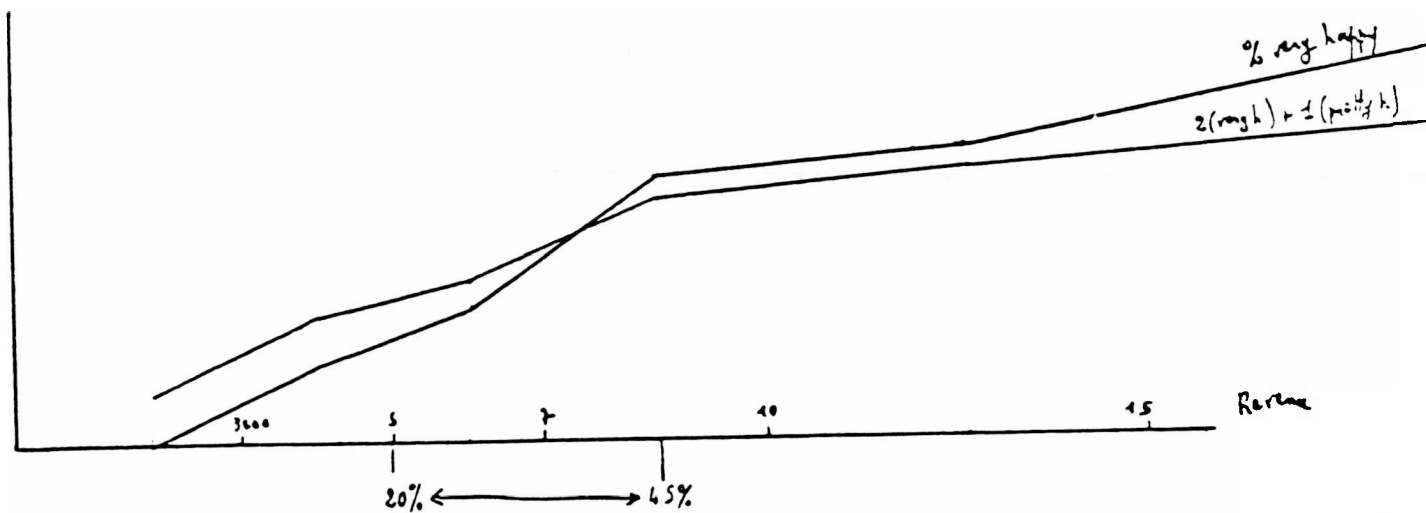
③ Cantril: Pattern of human concern

USA, 1953)

Income:	% very happy	% pretty happy	% not too happy	2(very h) + 1(pretty h)	no de- response
Less than \$2,000	18	46	36	84	155 5.9%
\$2,000-\$2,999	16	55	29	87	152 5.7% 11.5
\$3,000-\$3,999	15	64	21	94	174 6.5% 18
\$4,000-\$4,999	24	62	14	110	213 8%
\$5,000-\$5,999	35	56	9	126	207 7.6% 11.1
\$6,000-\$6,999	33	58	9	124	214 7.9% 13.9
\$7,000-\$7,999	33	61	7	126	280 10.3% 84.3
\$8,000-\$9,999	38	55	7	131	126 4.5% 10.2
\$10,000-\$14,999	41	54	5	136	227 8.1% 35.9
\$15,000 or more	38	57	5	133	110 4.1%



④ AIPO Poll (USA, Dec 1970)

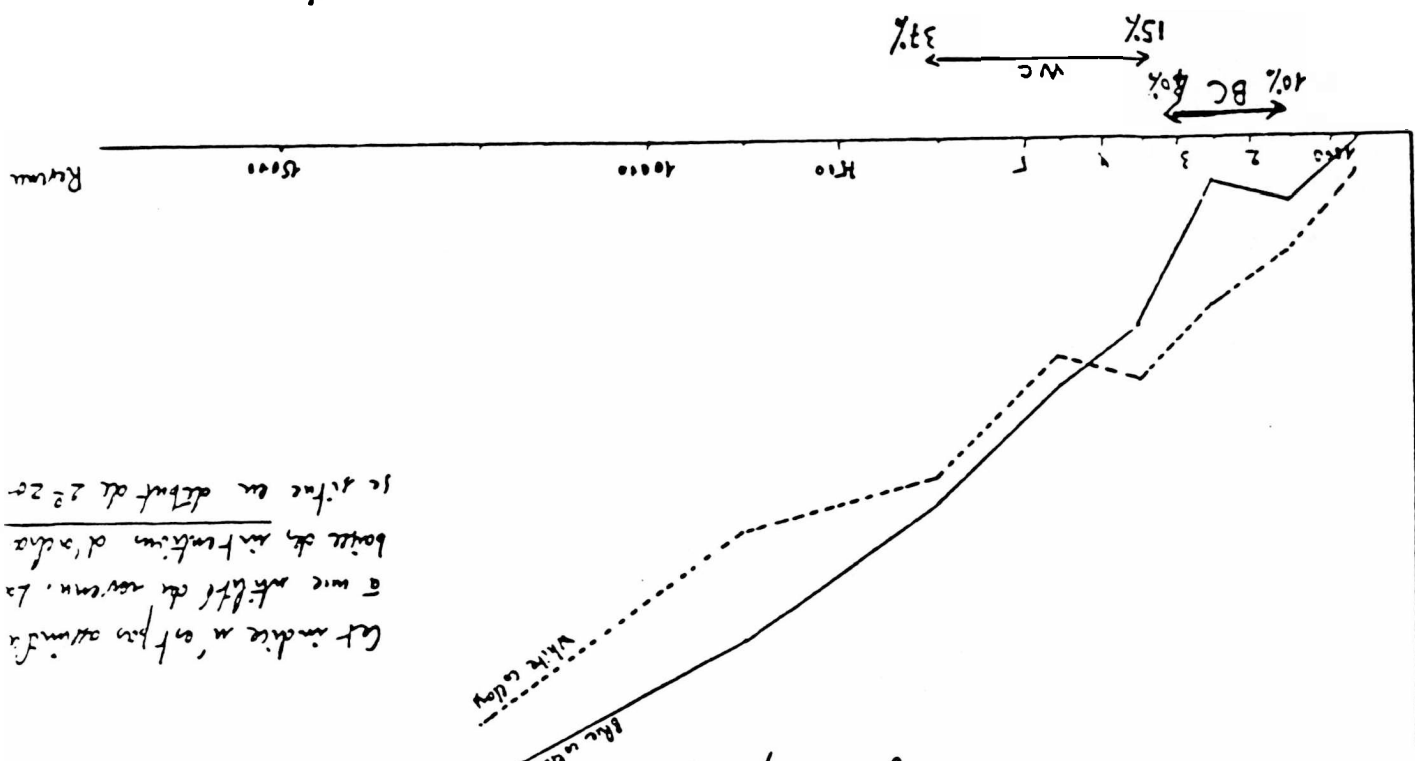


Income (in \$1000)	(1) Very happy	(2) Fairly happy	(3) Not very happy	(4) No answer	2.(1) + 1.(2)
All classes	43	48	6	3	
15+	56 57.7	37 39.1	4 4.12	3	158.5
10-15	49 50	46 46.9	3 3.06	2	106.9
7-10	47 48	46 46.7	5 5.1	2	102.9
5-7	38 37.2	52 51.4	7 7.25	3	152
3-5	33 35.1	54 57.4	7 7.45	6	127.6
Under 3	29	55 56.7	13 13.4	3	146.5

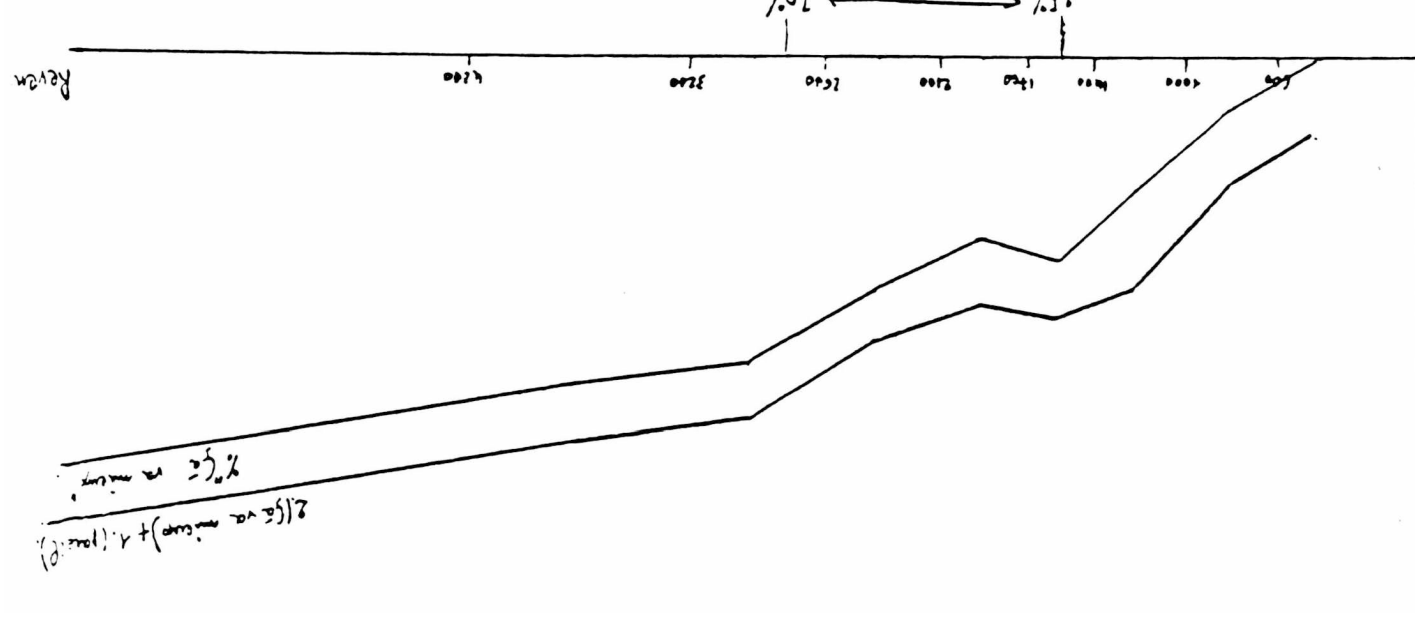
* Data from AIPO Poll of December 1970.
 * N = 1517.
 ← same as sum 460 = (4)

Range	-10000	1-2000	2-3000	3-4000	4-5000	5-7500	7500-10000	10-15000
Index	0.52	0.93	0.39	4.81	8.20	3.02	3.94	4.88
Number	25	60	42	69	62	122	104	51
Index	0.74	1.29	1.64	2.17	2.00	2.34	3.20	4.51
Number	4	14	14	24	31	85	101	83

White collars
Blue collars



⑥ Qualité de vie, etc. (mean consumer index, coffee = point de départ de l'achat de biens durables, - congelation USA, 1971).



Net pay	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2
5% va main	63	57	34	41	41	46	48	46	46	43
5% up main	21	21	28	28	28	28	28	28	28	21
45% va main	22	33	43	40	42	47	60	74	26	
Net pay	6000	6000	4-1000	4000-1100	4000-1100	4000-1100	4000-1100	4000-1100	4000-1100	4000-1100

ANNEXE II

Source : Extrait de Gardes, 1984, a.

Changements des lois de consommation d'une zone de revenu relatif à l'autre.

Nous avons proposé l'hypothèse que les comportements de consommation subissent de plus fortes modifications entre les deux premières grandes zones de revenu relatif qu'entre les deux dernières. Or, le revenu n'augmente en moyenne que de 39% entre les deux premières zones, contre 47% entre les deux dernières : la vérification de cette hypothèse indiquera donc sûrement une plus forte différenciation des comportements dans la première partie de la distribution des revenus. Cette hypothèse peut être testée sur deux types de données :

a) les consommations moyennes par tranche de revenu relatif d'une enquête de budget de famille : on peut ainsi étudier l'évolution des PMC ou des élasticités d'arc entre tranches ou zones de revenu, ou encore celle des structures de consommation de chaque tranche ou zone (indiquées par l'ensemble des coefficients budgétaires moyens). Mais les évolutions des élasticités-revenu relatif ne représentent pas véritablement celles des comportements de consommation de chaque zone, comme l'a prouvée l'analyse des élasticités par rapport aux revenus courant et relatif effectuée dans le chapitre précédent ; elles leur sont néanmoins liées selon le modèle développé dans la troisième section.

b) les consommations moyennes par zone de revenu relatif ; les lois ajustées sur ces séries temporelles indiquent les comportements dynamiques des consommateurs représentatifs de ces zones, et conviennent donc parfaitement au test de notre hypothèse.

Seul Ce second test sera présenté ; l'analyse des données de budget de famille *pourra être trouvée dans le chapitre XII de notre thèse.*

Evolution des lois de consommation dynamiques par zone :

L'analyse portera principalement sur les divers types d'élasticité-revenu, en raison de la moindre significativité statistique des élasticités-prix directes.

1. Indices de différences significatives.

Le tableau 2 présente des indices de variation des élasticités entre deux zones contiguës. On y décompte dix postes à élasticité tendancielle significativement différentes (pour un seuil de 31%) entre les deux premières grandes zones, contre seulement six entre les deux dernières ; les nombres d'élasticités keynésiennes multiples différentes sont de trois contre un pour les ajustements par les MCO, de six contre cinq pour les ajustements par la méthode de Cochrane-Orcutt ; pour ces mêmes estimations, deux élasticités-prix sont significativement différentes entre les deux premières zones, contre une entre les deux dernières. Seul le nombre d'élasticités simples et d'élasticités conjoncturelles différentes sont identiques en début et en fin d'échelle des revenus relatifs.

Les indices de variation de ce tableau sont en moyenne supérieures de 60% entre les deux premières zones pour les élasticités tendanciennes, de 20 (Cochrane-Orcutt) à 50% (MCO) pour les élasticités keynésiennes multiples, de

Tableau 2 : Indice de significativité statistiques des différences entre les élasticités des différentes zones de revenu relatif

Elasticités comparées Postes de consommation	Zone I / Zone II Elasticités-revenu					Zone II / Zone III élasticités-revenu					Zone I / Zone III élasticités-revenu				
	Log simple	Log multiple	tend.	conj.	e _{prix}	Log simple	Log multiple	tend.	conj.	e _{prix}	Log simple	Log multiple	tend.	conj.	e _{prix}
Alimentation à domicile	0.48	1.00 1.19	0.18	0.57	0.37 0.36	0.19	0.17 0.35	1.49	0.28	0.47 0.46	0.31	0.72 0.80	1.56	0.76	0.87 0.26
Repas à l'extérieur	0.13	1.62 0.44	1.41	0.68	0.22 0.22	1.43	0.41 1.33	0.05	1.07	0.50 0.003	1.02	1.82 1.38	1.34	1.47	0.07 0.09
Boissons alcoolisées	0.61	1.26 0.37	2.12	0.12	0.51 1.61	1.62	0.19 1.24	0.79	0.27	0.44 0.03	1.52	1.16 0.78	3.10	0.12	0.15 1.82
Tabac	1.63	0.30 1.37	2.52	0.97	0.54 0.37	1.97	0.08 0.89	1.38	0.24	0.70 0.35	3.21	0.24 2.09	2.27	0.83	0.12 0.12
Logement	2.27	0.46 3.15	6.60	1.24	0.61 0.22	0.03	0.37 0.01	0.25	0.28	0.18 0.02	2.29	0.12 3.08	6.43	0.88	0.33 0.33
Charges	1.04	0.03 1.22	2.03	1.13	0.50 0.20	0.60	0.43 0.41	0.16	0.30	0.39 0.16	1.39	0.22 1.44	2.01	1.12	0.15 0.06
Habillement	0.92	0.97 0.54	2.19	0.87	0.23 0.64	2.30	0.95 2.32	3.53	1.59	0.28 1.18	2.16	1.48 0.94	4.11	0.19	0.48 0.16
Biens durables du logement	0.83	0.69 0.57	0.91	0.16	0.24 0.66	0.62	1.60 0.35	3.74	0.89	0.45 0.62	0.35	1.59 0.27	3.41	0.90	0.52 0.71
Achats de véhicules de transport personnel	2.18	0.50 2.01	1.95	0.73	0.62 0.45	1.35	0.42 1.33	1.40	0.23	0.06 0.04	3.57	0.84 3.30	3.29	0.55	0.11 0.43
Biens divers	1.25	0.66 1.51	2.67	0.88	0.18 0.12	1.66	0.50 1.83	2.75	0.12	0.12 0.38	2.80	0.38 3.31	5.46	1.01	0.33 0.57
Services divers	1.21	0.86 0.02	0.46	0.74	0.75 1.54	1.04	0.39 0.16	0.57	0.02	0.36 0.78	2.02	0.91 0.15	0.91	0.60	0.83 1.87
Charges financières	0.92	—	1.90	2.21	—	0.11	—	0.72	1.81	—	0.91	—	1.23	0.46	—
Biens financiers	2.09	—	3.23	1.39	—	0.24	—	0.87	1.77	—	3.07	—	5.05	0.53	—
Nombre d'indices supérieurs à 1 (seuil $\alpha = 31\%$)	7	3 6	10	4	0 2	7	1 5	6	4	0 1	10	4 6	12	3	0 2
Moyenne	1.14	0.76 1.13	2.17	0.90	0.33 0.54	1.01	0.50 0.93	1.36	0.68	0.36 0.37	1.89	0.86 1.59	3.09	0.72	0.36 0.58

13% pour les élasticités simples, de 32% pour les élasticités conjoncturelles et de 6% (MCO) à 46% (Cochrane-Orcutt) pour les élasticités-Prix.

Il y a donc une concordance parfaite des diverses élasticités pour indiquer une variation des comportements d'un tiers supérieur environ entre les deux premières zones, alors que le revenu moyen y varie de 17% fois moins qu'entre les deux dernières zones.

2. Evolution des élasticités.

2.1 On a déjà noté dans le chapitre précédent (section 3) que la diffusion semblait concentrée dans les trois premières et la dernière demi-zones. Une analyse plus précise confirme ce résultat : lorsque l'on évalue la variation des élasticités-revenu courant d'une zone à l'autre

par l'indice :
$$\frac{[e_{(z)} - e_{(z')}] }{(e_{(z)} + e_{(z')})/2}$$
, on décompte :

- entre les deux premières zones : 58 élasticités sur 91 différentes de plus de 20%, soit 64% des élasticités ; et 37 différentes de plus de 40%, soit 41% des élasticités.

- entre les deux dernières : 40 élasticités différentes de plus de 20% (soit 44% des élasticités) et 20 de plus de 40% (22% des élasticités).

Selon cet indice, la différenciation est donc de 45% à 85% fois plus importante entre les deux premières zones. Pour la seule élasticité tendancielle, la différenciation est de 12,5% à 25% plus forte entre les deux premières zones.

2.2 Si l'on compare les différences des variations des élasticités tendancielle dans le début et la fin de la distribution des revenus, que l'on peut calculer à partir du tableau 9 du chapitre XI, on compte entre les deux

premières zones 52% de variation supplémentaire par rapport aux deux dernières pour les onze premiers postes, 95% de plus pour les treize postes de la nomenclature. Les résultats sont concordants pour les autres types d'élasticités-revenu, comme le montre le tableau 3.

Tableau 3 : Indice $\frac{\sum_i |e_i(I) - e_i(II)|}{\sum_i |e_i(II) - e_i(III)|}$

élasticités-revenu Postes	simples	multiples	tendanciennes
onze premiers postes	1.46	1.75	1.52
treize postes	2.10	—	1.95

Toutes les analyses des séries temporelles de consommation par zone de revenu relatif concordent donc pour vérifier l'hypothèse d'une importante modification des comportements de consommation entre les deux premières grandes zones de consommation, et particulièrement entre le premier décile et la médiane de la distribution des revenus relatifs ainsi que l'indiquent les forts indices du tableau 2 pour les variations d'élasticités tendanciennes entre la première et la troisième demi-zone.

BIBLIOGRAPHIE

ALBOU, Les besoins économiques, PUF, 1976.

BAILEY, M.J., OLSON, M., WONNACOTT, P., The marginal utility of income does not increase : borrowing, lending and Friedman-Savage Gambles, *American Economic Review*, 70, 3 June 1980.

FRIEDMAN, M., SAVAGE, L.J., The utility of analysis of choices involving risk, *Journal of Political Economy*, 56, 4, August 1948.

GALANTER, E., The direct measurement of utility and subjective probability, *The American Journal of psychology*, 75, 2, June 1962.

GARDES, F., Contribution à l'analyse de la préférence révélée. Pour une axiomatique du comportement individuel du consommateur, thèse de 3ème cycle, Université de Paris IX - Dauphine, 1978.

GARDES F., Variations des ensembles de choix individuels : les zones de consommation, communication au Colloque "Structures économiques et économétrie" Lyon, 1978.

GARDES F., Analyse comparative des effets des variations temporelles du revenu relatif sur la consommation, Journées de microéconomie appliquée, Le Mans, 6-7 Juin 1984.

GARDES F., Thèse d'Etat, 1984.

HULL, J. C., MOORE, P. G., THOMAS, H., Utility and its measurement, 1973 dans KAUFMAN ed., *Modern decision analysis*, Penguin, 1977.

JACQUET-LAGREZE, E., LEROY, P., Méthode de construction d'une fonction d'utilité appliquée au problème de l'aéroport de Mexico, Note de travail Lamsade, 1974.

KOLM, S.C., Méta-économie (propositions d'auto-méthodologie de la science économique). Communication au colloque de l'AFSE, Septembre 1990.

MARKOWITZ, H., The utility of wealth, *Journal of Political Economy*, 60, 2, April 1952.

MC KENZIE, G.W., *Measuring Economic Welfare : New Method*, Cambridge University Press, 1983.

MERAUD, J., *Les besoins des Français*, *Economica*, 1990.

MOSTELLER, F., NOGEE, P., An experimental measurement of utility, *Journal of Political Economy*, 59, 5, October 1951.

PRYOR, F.L., The Friedman-Savage utility function in cross-cultural perspective, *Journal of Political Economy*, 84, 4, 1976.

VAN PRAAG, B., *Individual welfare functions and consumer behaviour*, North-Holland Publishing Company. 1968.

VAN PRAAG, B., The welfare function of income in Belgium : an empirical investigation, *European Economic Review*, vol. 4, 1971 (autres articles dans la même revue, 1973, vol. 4 ; 1976, vol. 7 et 1977).

VARTIA, Y. D., Efficient methods of measuring welfare change and compensated income in terms of ordinary demand functions, *Econometrica*, 51, 1, January 1983.

De la définition des besoins

Les besoins physiologiques sont souvent des masques sous le couvert desquels tentent de se satisfaire indirectement d'autres motivations : tel qui s'imagine affamé peut en réalité rechercher l'amour ou le réconfort beaucoup plus que les protéines.

A Maslow

Le concept de besoin est entendu de chacun sans toutefois que l'unanimité se fasse sur une définition relativement précise. Les tentatives de classification se sont multipliées et se poursuivent, mais chaque nouvelle définition est venue s'ajouter aux précédentes, sans pour autant les transcender. Les sociologues ont bien sûr pris part à ce mouvement en cherchant à circonscrire, dans la notion de besoin, la part relative à leur science en dehors de toute connotation économique, juridique ou encore historique. Ici encore classifications et typologies ont soulevé des critiques et suscité d'autres axes de réflexion. Cette accumulation de théories, de mises en garde, d'amendements dans la définition des besoins a ainsi permis à la notion d'évoluer bien au delà des prémices fondateurs.

Il est désormais entendu qu'une seule définition ne suffit pas à cerner la notion de besoin; plus encore, une science particulière ne peut, à elle seule, satisfaire le désir général d'exhaustivité et de taxonomie qui caractérise l'esprit scientifique.

La pléthore d'interprétations de la notion de besoin est fonction du positionnement adopté au départ par le chercheur : en effet deux voies s'ouvrent à quiconque entend étudier les besoins : l'une, spéculative, qui consiste à saisir les besoins à leur source, à se demander d'où ils viennent et comment ils s'expriment, l'autre davantage pragmatique attend, pour appréhender les besoins, qu'ils aient donné lieu à une manifestation tangible autrement dit, une consommation effective, et borne ses recherches à ces consommations. L'une et l'autre se complètent.

Nous donnerons ici, dans un premier temps, un aperçu de l'évolution des définitions couramment utilisées dans la littérature sociologique, ainsi qu'un éventail de classifications,

caractéristique de la diversité des acceptions, tandis que dans un deuxième temps nous verrons comment se justifie la dérive systématique vers la conception économique des besoins.

I - Du besoin sociologique...

A l'origine, au XI^{ème} siècle, le terme de besoin est lié à celui de besogne : "la relation du motif à l'acte, de l'impulsion à l'intervention sédative, était alors fortement établie"¹. Il a fallu attendre le XVII^{ème} siècle pour que les besoins retiennent l'attention des Philosophes. Certes, Montaigne avait déjà, depuis longtemps, disserté sur "les inclinations de nostre apétit" pour justifier "l'inconstance de nos actions". Mais chacun, dans le souci de clarifier des concepts plus ou moins flous, veut exposer son point de vue sur les raisons qui gouvernent la conduite des hommes. Ainsi, Descartes ravale actions et sentiments de l'homme aux *passions*, seul moteur efficace qu'il classe en six catégories essentielles : l'admiration, l'amour, la haine, le désir, la joie et la tristesse². Pour Pascal, l'homme est "plein de besoins" qui le caractérisent au même titre que sa "dépendance" et son "désir d'indépendance"³. Le besoin apparaît également dans les contes de Voltaire : Candide évoque, en effet, la menace de "trois grands maux" - l'ennui, le vice, le besoin-, que le travail, seul, est à même de nous éviter. Chez Spinoza, le fondement de tout acte est le *désir* ou encore *la volition*, "essence même de l'homme", car "tous nos efforts, autrement dit nos désirs, résultent de la nécessité de notre nature"⁴. Alors que Hobbes mentionne, "le mouvement"⁵ qui est à la racine de toutes choses et commande nos actes, Bentham décèle deux aspects de la motivation : le *rationnel*, à savoir le motif, et l'*affectif*, autrement dit le mobile⁶. Selon le raisonnement marxiste, enfin, sont étroitement dépendants besoins, activité productive et existence humaine⁷.

Ces différentes approches démontrent que l'ambiguïté persiste dans la notion de besoin. Cette ambiguïté tient principalement au choix du terme pour rendre compte de "l'ensemble des variétés de la conduite ; elle tient, de même, à la dualité, physiologique et sociale, des déterminants de toute motivation; elle tient enfin, et surtout à l'histoire"⁸. Cette ambiguïté

¹ Albou (P.).- Besoins et motivations économiques, PUF, Paris, 1976.

² Descartes.- Traité des passions. 1649.

³ Pascal.- Pensées et Opuscules.

⁴ Spinoza.- L'éthique.

⁵ Hobbes.- Léviathan. 1651.

⁶ Bentham.- An introduction to the principles of moral and legislation. 1780.

⁷ Calvez.- La pensée de Karl Marx. 1956.

⁸ Albou (P.) op. cit.

explique la profusion des termes employés pour caractériser le ressort premier de notre comportement : désir, appétit, motivation, tendances, instinct, utilité, demande...

A côté *du* besoin apparaissent donc *les* besoins. Avec ce pluriel s'impose l'idée d'exigences collectives, d'une nécessité ressentie à l'identique par les individus, de besoins propres à l'homme, intrinsèques à sa condition. De cette notion élargie, découleront de nouvelles définitions relatives au caractère "fondamental" du besoin. Si classiquement, le Larousse définit le besoin comme "le manque d'une chose nécessaire", en portant donc l'accent sur la non-possession, le besoin étant la conséquence d'une privation, un désir de subjectivisme pointe avec une conception plus "naturelle" du besoin, décrit désormais comme une "aspiration naturelle et souvent inconsciente" et, seulement en second lieu, comme "un état de privation"¹.

Les sociologues contemporains prônent une approche globale des besoins en mettant en avant la notion de *niveau de vie*, c'est-à-dire le degré et les considérations de satisfaction des besoins individuels et collectifs d'une population donnée. Ils s'éloignent, par là, de la définition du besoin, force innée et spontanée, qui est nécessaire ou simplement utile à tout être vivant pour permettre sa survie et son développement ou lui donner les moyens d'atteindre un but déterminé. Selon l'expression de Baudrillard, le besoin conçu comme "virtualité anthropologique" n'a plus de raison d'être.

Le niveau de vie s'apprécie alors par rapport aux besoins liés à la reproduction de la force de travail, et plus généralement, à ceux liés aux rapports de production. Au delà d'une carence, le besoin est déterminé par la représentation de celle-ci. " On voit qu'une théorie des besoins n'a pas de sens : il ne peut y avoir qu'une théorie du "concept idéologique de besoin", parce que "les besoins ne sont rien que la forme la plus avancée de la systématisation rationnelle des forces productives au niveau individuel, où la consommation prend le relais logique nécessaire de la production, qu'ils ne sauraient être mesurés, soupesés, administrés; parce qu'ils n'existent pas sinon, en eux, le système .On peut définir les besoins -quels qu'ils soient- non plus du tout, selon la thèse naturaliste-idéaliste (...) comme force "libérée" par la société d'abondance, mais bien comme force productive requise par le fonctionnement du système lui-même, par son processus de reproduction et de survie. Autrement dit, il n'y a de besoins que parce que le système en a besoin."²

On peut en déduire logiquement qu'une économie dite "de subsistance" peut être une économie d'abondance dans le sens où elle satisfait les besoins des individus. Selon la formule

¹ Définition du Petit Robert.

² Baudrillard.- (J).- "La genèse idéologique des besoins", *CIS*, 1969.

de Marshall Sahlins, "il y a deux voies possibles qui procurent l'abondance. On peut aisément satisfaire des besoins en produisant beaucoup ou bien en désirant peu."¹

Le besoin étant défini en fonction du niveau de vie, reste à situer ce dernier en fonction du bien-être de l'individu. La compréhension de la notion de bien-être est généralement fondée sur une évaluation objective de la situation de l'individu. En se penchant sur la nature du bien-être apparaît une nouvelle dimension des besoins. Son évaluation repose, en effet, sur le postulat qu'à un environnement physique donné correspond un degré mesurable et prévisible de bien-être. Une modification de cet environnement, dans le sens d'une amélioration, devant contribuer à une augmentation proportionnelle du bien-être. Cependant, la principale critique formulée à l'égard de cette approche repose sur l'existence d'un bien-être subjectif qui échappe à toute évaluation établie à partir de critères objectifs. En effet, "non seulement la façon dont les individus perçoivent leur bien-être est, à leurs yeux, une réalité fondamentale, mais la perception qu'ils ont de certains aspects de leur vie peut varier indépendamment des transformations que subit leur milieu"². Le besoin ne traduit alors que le jugement porté par les individus sur la qualité des situations qu'ils vivent.

Les nouveaux développements de la réflexion sur les besoins tiennent à cette relativisation des définitions. De besoins définis dans une optique synchronique, on a évolué vers la construction d'une liaison, de type diachronique entre le besoin et le milieu de l'individu, entre le besoin et la représentation qu'a l'individu de son milieu ou de ce que devrait être celui-ci.

A toutes ces définitions correspondent des classifications et typologies qui traduisent cette évolution :

Ainsi, après avoir simplement distingué besoins fondamentaux et besoins moins fondamentaux, on en est arrivé à opposer les *besoins du corps* -alimentation, habillement, logement, santé- nommés besoins de subsistance et les *besoins d'accomplissement* - formation, éducation, culture, travail, emploi, création, loisirs, cadre de vie.

Cette opposition apparaît également dans la typologie établie par Paul-Henri Chombart de Lauwe qui distingue, quant à lui, les besoins les plus évidents -les *besoins économiques*-, ceux qui sont indispensables à l'équilibre du groupe familial, les *besoins obligations*, à savoir les besoins d'espace et de temps, les besoins de stabilité et de

¹ Sahlins.- Age de pierre, âge d'abondance. Paris, Gallimard, 1972.

² Iribane D' (P.).- "Les rapports entre bien-être subjectif et bien-être objectif", in Eléments subjectifs du bien-être. Paris, OCDE, 1974.

sécurité affective et matérielle et enfin, les *besoins aspirations*, qui “donnent à la famille la possibilité de se situer comme cellule sociale élémentaire.”¹

De la même manière, les besoins relevant du *qualitatif* (besoins d’environnement, d’espace, de calme, besoins d’amour, d’estime, de considération) ont pu être distingués des besoins dits *quantitatifs*.

En somme, les typologies élaborées traduisent toutes la volonté des chercheurs de faire la part entre le besoin perçu comme élémentaire et le besoin complexe. La différence réside dans l’urgence et la “véritable souffrance” qui naissent quand la satisfaction de ces besoins est différée.

Dans le premier cas, il s’agit de besoins incompressibles, leur privation provoquant une sensation de manque sur le plan physiologique comme sur le plan psychique (manger, boire, dormir, assouvir le besoin sexuel). Avec l’amélioration du niveau de vie qui a rendu moins cruciale, pour une majorité, la satisfaction de ces besoins, le besoin de se grouper ou de s’isoler, le besoin d’apprendre ou de s’exprimer font désormais partie de cette catégorie.

Dans le second cas, la complexification des besoins tient à leur développement tant sur le plan qualitatif que quantitatif. En effet, de nouveaux types de besoins surgissent, par référence au “principe d’émergence”² quand les premiers, à coloration physiologique, sont satisfaits. Ces besoins, dits complexes, sont liés non seulement à l’environnement de l’individu mais encore à une certaine idée qu’il se fait du confort. C’est pourquoi, pour rendre compte de cette complexification de la notion de besoin, une solution a consisté, parallèlement à l’énumération de ce que comprend le “besoin”, à remplacer ou à compléter le terme ambigu par des notions voisines.

On a voulu alors analyser les besoins en termes de satisfaction : la satisfaction résulte d’une étroite concordance entre une situation et l’image qu’on se fait de ce qu’elle devrait être ou de ce qu’on souhaiterait qu’elle soit. Deux possibilités s’offrent à l’individu qui désire améliorer sa situation: ou bien il peut changer le modèle à l’aune duquel il perçoit la réalité, ou bien il agit en vue d’améliorer sa situation. Le degré de satisfaction admis par l’individu conditionne alors sa perception de ce qui est ressenti comme besoins. La définition des besoins est, par conséquent, subordonnée à la subjectivité de chacun.

¹ Chombart de Lauwe (P.H.).- “L’évolution des besoins et la conception dynamique de la famille”. *RFS*, Vol.1, N°4, oct-déc. 1960.

² Maslow (A.).- *Motivation and personality*. 1954.

Dans d'autres circonstances, on a substitué à la notion de besoin celle de motivation, entendue alors comme considérations rationnelles qui expliquent ou justifient une décision. "Le besoin, comme spécification de la motivation, ne peut se comprendre que dans le cadre de la conduite, et dans les relations réciproques qu'il soutient tant avec le bien, ou le service, vers lequel il se polarise, qu'avec le travail (qui procure ce bien) et la satisfaction qui en marque le terme provisoire"¹. Ici le besoin devient indissociable des mécanismes de l'économie, le besoin précède la demande, motive celle-ci et peu se matérialiser par la consommation.

II - ...au besoin économique

Comme nous l'avons déjà noté, une science ne peut, à elle seule, prétendre à l'exhaustivité, surtout pour cerner une notion comme celle de besoin. Un rapprochement s'est donc logiquement opéré entre les différentes approches possibles, notamment, entre la conception sociologique et psychosociologique des besoins et l'usage qui en est fait dans une optique économique.

Quand ils s'interrogent sur la genèse du comportement de "l'homo œconomicus", les économistes se heurtent à la nécessité de définir les besoins. Pour eux, en motivant chacun de nos actes, le besoin se retrouve à l'origine de toute démarche économique. "Sans besoin, il n'y aurait ni économie, ni science de celle-ci. Le point de départ de toute recherche dans le domaine de la théorie de l'économie est la nature besogneuse de l'homme"². L'individu, en réagissant par rapport à ses désirs, ses besoins ou ce à quoi il estime avoir droit, formule une certaine demande. Son attitude en réponse à une insatisfaction affecte aussi bien son comportement économique (incitation au travail, à la consommation, à l'épargne) que son degré d'intégration dans la communauté (insatisfaction sociétale, confiance dans le gouvernement et dans les institutions, sentiment d'une juste répartition des revenus).

Ce que l'on nomme besoin devient alors une relation entre les hommes et les produits de la nature ou de leur travail qui, dans une économie fondée sur l'échange, prennent la forme de marchandises. Le besoin apparaît ainsi comme l'expression, à un moment donné, d'une demande de biens souhaités. Cette demande reste potentielle ; elle ne peut se traduire par une consommation qu'à partir du moment où elle devient solvable.

¹ Albou (P.) op cit.

² Menger (K.).-

Est considéré comme économique le besoin de biens matériels, certes, mais cette définition peut être étendue au besoin de biens immatériels (services...), voire au besoin de biens inexistant, ce qui en suscitera éventuellement la création ou la généralisation. De plus, les besoins ne traduisent pas toujours directement le désir de posséder des biens matériels ou de bénéficier de la fourniture de services, mais beaucoup d'entre-eux exigent pour être satisfaits le *recours* à des biens matériels ou à des services fournis par des personnes. Ils ont à ce titre également une dimension économique, même si certains d'entre-eux ne donnent pas directement lieu à un échange marchand entre le fournisseur et le bénéficiaire.

La demande de biens opère ainsi la liaison entre le concept de besoin en sociologie et sa dimension économique. Le rapprochement entre ces deux approches se fait également par le truchement de la notion de bien-être économique. Ainsi, force est aux sociologues de subordonner la satisfaction de certains besoins à un niveau de rémunération : à un niveau de rémunération correspond un niveau satisfaction des besoins. Paul-Henri Chombart de Lauwe, par exemple, lie l'insatisfaction des besoins "d'espace et de temps" à l'insuffisance du pouvoir d'achat et à l'excès de temps "passé à un travail mal rémunéré"¹.

En faisant la transition entre le besoin, manifestation individuelle ou propre à l'homme, et le besoin, phénomène économique, on sous-entend qu'existent des liens entre les conditions de vie d'un individu, son bien-être et ses possibilités de consommation, c'est-à-dire le degré d'évolution du groupe social auquel il appartient.

Ainsi, en se fondant sur la liaison besoin-consommation, on a pu mettre en relation le ralentissement de la croissance économique avec une tendance à la modération, voire à la saturation des besoins, du moins dans les pays développés. La pertinence de cette analyse a rapidement été mise en doute : ce serait plutôt l'incapacité des politiques économiques de ces pays à répondre à la demande potentielle des ménages qui expliquerait le ralentissement de la demande effective et de la production, c'est-à-dire une incapacité à déceler quels besoins, éventuellement non formulés, restent insatisfaits.

En effet, jusqu'à une époque récente, le besoin en économie s'est présenté avec un caractère individuel, abstrait, formel, l'économie s'intéressant aux objets utiles, réclamés par un ensemble d'individus. Actuellement, "il s'agit désormais d'étudier le besoin comme état, plutôt que comme objet. C'est le besoin de logement qui doit être pris en considération et non plus, seulement, la somme des besoins en logement"². Quand il est ressenti par un grand nombre, un besoin engendre des revendications qui acquièrent ipso facto une certaine légitimité et il importe

¹ Chombart de Lauwe (P.H.) - op. cit.

² Cahier Pédagogique. - Besoins: Analyse et critique de la notion Institut de l'environnement, centre de recherche en sciences humaines. n°5, Paris, 1975.

alors de savoir à qui incombe la charge de les satisfaire .En effet, avec cette nouvelle dimension, la satisfaction du besoin, ne dépend désormais plus uniquement de la volonté de l'individu et des mécanismes de l'économie, mais elle relève également de l'action des pouvoirs publics.

C'est pourquoi administrations et gouvernements ont, de tous temps, répondu à de telles revendications et se sont attachés à la satisfaction des besoins, ceci d'autant plus que l'une des caractéristiques principales des formes de gouvernements contemporains est justement de confier à l'Etat des tâches nouvelles de planification sociale qui apparaissent chaque jour plus indispensables et qui, de plus, influent durablement sur l'opinion des électeurs. On comprend que, pour les responsables publics le problème des besoins soit particulièrement épineux. Il s'agit, en effet, de répondre aux besoins, tout en respectant les règles dictées par la démocratie (à savoir une nécessaire égalité entre les groupes sociaux et le respect des particularismes de chacun) et tout en prenant en compte les critères de coûts et des notions de priorité. Tout ce qui n'appartient pas directement au marché (équipements, services publics...) pose encore plus de problèmes car en l'absence de normes indiscutables, la mesure des besoins, et à fortiori l'évaluation de leur satisfaction et la prévision de leur évolution, devient une des tâches primordiales de l'administration. Celle-ci attelle à cette tâche des organismes spécifiques importants, et s'adjoint, pour tenter de mieux y parvenir, les scientifiques dont elle peut disposer directement ou contractuellement.

Le paradoxe réside, précisément, en ce que l'administration n'a aucun moyen explicite pour décider de ce qui sera ou non considéré comme besoins à satisfaire, ou pour évaluer si tel ou tel besoin concerne une part représentative d'individus. L'Etat ne peut à la fois disqualifier aucun besoin (du moins lorsqu'il est exprimé par un nombre suffisant de personnes) et ne peut, ni ne veut, les satisfaire tous. Il lui faut donc trouver des déterminations internes, par toute une série d'acrobaties théoriques.

Avec la question de savoir quels sont les besoins à satisfaire apparaissent les premières limites de toute économie fondée sur les besoins. En effet, se référer à la demande n'aurait de signification que si tout besoin se traduit par une demande, mais nous avons vu que celle-ci ne reflète, en fait, que les besoins solvables et non les besoins réels. Se modeler sur les besoins de la population équivaldrait par conséquent à vouloir suivre l'évolution des besoins, à tenir compte de leur hiérarchie sans bénéficier pour autant de méthodes statistiques pertinentes pour en acquérir la connaissance et envisager un inventaire.

Les administrations et gouvernements se voient ainsi dans l'obligation de se fier à certains indicateurs d'opinion comme les sondages, les élections, de calquer leurs décisions sur celles

prises dans les pays voisins ou encore d'apporter sans cesse de nouvelles améliorations aux conditions générales de vie. De l'ambiguïté de la notion de besoin en sociologie découle la difficulté de définir des règles et méthodes pour l'appréhender et plus encore pour considérer comme représentatives les manifestations qu'il peut engendrer, notamment dans le domaine de l'économie. Décider d'un ensemble de mesures pour chercher à satisfaire tel ou tel besoin relève donc d'un pari sur l'inconnu.

Sonia EUGENE

*CREDOC, départ. Evaluation
des politiques publiques*

BESOINS ET THEORIES ECONOMIQUES

Les besoins sont ce qu'il y a de plus obstinément inconnu entre toutes les inconnues dont s'occupe la science économique.

KNIGHT

Si, pour l'économiste traditionnel, l'analyse fine de la genèse du concept de besoin reste du domaine de la psychologie ou encore de la psychosociologie, il se doit cependant, du fait même de son intérêt pour tout ce qui relève du comportement de l'individu, de développer sa connaissance des besoins, de leur nature, de leur intensité et de leur persistance. En effet, les besoins sont à l'origine de la demande et d'eux dépend l'orientation des choix de consommation. De même, l'évaluation des besoins individuels ou collectifs doit aider l'économiste dans sa volonté de planifier la production des biens de consommation et des services, pour une plus grande satisfaction des individus, pris isolément et/ou pris dans leur ensemble.

Cependant, le problème qui se pose aux économistes modernes est justement de ne pas restreindre la connaissance des besoins aux seules manifestations d'achats. En effet, il existe deux limites à une telle approche :

- d'une part, cela revient à dire que les besoins sont presque exclusivement conditionnés par les revenus des individus et par le prix des marchandises ;
- d'autre part, tout besoin ne se traduit pas nécessairement par une demande solvable et donc par un acte de consommation.

On comprend, par conséquent, que l'analyse du besoin aille bien au delà de la simple étude de la consommation, aussi nécessaire soit-elle. Il s'agit aussi de rechercher ce qui

conditionne réellement la formation des besoins et d'analyser quels sont les critères qui déterminent la satisfaction ou la non satisfaction de cesdits besoins. Pour ce faire, l'économiste devra tenir compte du comportement souvent irrationnel de l'individu, de la subjectivité de celui-ci, et de la relativité du besoin dans le temps et dans l'espace.

Force est de constater, cependant, que les mécanismes de marché ne suffisent pas, à eux seuls, à combler l'ensemble des besoins exprimés par les individus. Les lacunes constatées ont incité les pouvoirs publics à prendre des mesures pour essayer de répondre aux demandes non satisfaites.

La mise en place de politiques publiques ne peut échapper à cette problématique : elle passe par l'acceptation de la notion de besoin. En effet, il est indispensable, afin d'évaluer toute mesure prise dans le cadre d'une politique publique, de bien saisir, d'une part, quels sont les besoins des individus qui doivent être satisfaits par les pouvoirs publics, d'autre part, comment mesurer le degré de satisfaction de leurs besoins. Le besoin reste donc au coeur de toutes les réflexions.

Dans ce document, nous étudierons la manière dont deux courants significatifs de la pensée économique, à savoir les Classiques et les Néo-classiques, appréhendent le concept de besoin. Nous nous attacherons en particulier à montrer comment son contenu s'est peu à peu élargi et quels problèmes pose la mesure de la satisfaction du besoin.

I - Du besoin considéré comme minimum physiologique

Pour un Physiocrate comme Quesnay, le besoin est le minimum nécessaire à la reproduction de l'offre de travail, elle-même déterminée en fonction de la demande des employeurs. Comme l'écrit Paul-Henri Chombart de Lauwe : "Dans les théories économiques, les Physiocrates n'ont découvert les besoins qu'en relation avec la loi de l'offre et de la demande" ¹.

Une conception identique du besoin apparaît chez les Classiques. Nous trouvons, par exemple chez Smith, l'idée selon laquelle le travailleur a besoin d'un minimum de biens pour élever sa famille, sinon, "la race des ouvriers ne pourrait pas durer au-delà de la première

¹ Chombart de Lauwe - "L'évolution des besoins et la conception dynamique de la famille", *RFS*, Vol. 1, oct-déc. 1960.

génération". Pour satisfaire ses besoins de base (nourriture, vêtements...), l'individu-travailleur doit, par conséquent, recevoir un salaire suffisant pour assurer sa subsistance.

Cette réflexion s'apparente à celle de Ricardo pour qui les besoins sont entendus comme devant répondre au minimum physiologique nécessaire à la production et à la reproduction de la force de travail. Ils sont donc assimilables aux objets de première nécessité qui permettent à l'ouvrier et à sa famille de vivre. L'acquisition de tels biens ne peut se faire que grâce au versement d'un salaire minimum. Mais Ricardo ajoute que ce minimum vital peut varier suivant les lieux et les époques : le niveau de confort apparaît donc déjà comme une idée relative, liée à la subjectivité de l'individu. Ce qui semble primordial pour les uns relèvera du superflu pour les autres.

Nous constatons donc que c'est une conception restrictive de la notion de besoin qui prévaut chez les Classiques. Ils n'envisagent celle-ci que sous l'angle de la nécessité de produire et de reproduire une force de travail. On ne trouve pas ici d'analyse fine sur le fait qu'il existerait différentes catégories de besoins et sur ce qu'elles pourraient contenir. De plus, la satisfaction des besoins reste en quelque sorte conditionnée par le versement d'un salaire minimum. L'analyse classique, grâce notamment à Ricardo, pose cependant clairement le problème de la relativité des besoins et donc des salaires, suivant les lieux et les époques, mais reste floue sur les différences subjectives entre individus, qui peuvent engendrer des variations de comportement à une même époque. Cette relativité des besoins de l'individu-travailleur sera largement approfondie par Marx.

II - Les besoins sociaux chez Marx

Karl Marx tient, à l'instar des Classiques, la satisfaction des besoins comme étant une nécessité de l'exploitation capitaliste. Il ouvre cependant la voie de l'analyse objective des besoins en établissant une classification. Il distingue ainsi, parmi les besoins de renouvellement de la force de travail :

- *les besoins physiques du travailleur* : le travail engendre, en effet, une certaine dépense " de muscles, de nerfs et de cerveau" ; il est donc nécessaire que l'individu reçoive les moyens de compenser cette dépense.
- *les besoins de la famille* : il faut que les moyens de subsistance couvrent également les besoins des enfants qui seront demain de futurs travailleurs remplaçant les anciens.

- *les dépenses d'éducation* : ces dépenses sont nécessaires afin d'améliorer la précision et "la célérité" de la force de travail. L'homme a donc besoin de bénéficier d'un certain niveau d'éducation.

Marx relativise cependant cette première typologie et affirme, tout comme les Classiques mentionnés ci-dessus, que l'ensemble des besoins naturels dépend du milieu historique et du niveau de civilisation dans lequel est plongé le travailleur.

La conception marxiste a l'avantage, par rapport à celle des Classiques, d'élargir la notion de besoin en faisant une distinction entre la valeur de la force de travail et le minimum vital. Marx introduit, pour ce faire, le concept de *besoins sociaux*. Ces besoins sociaux présentent la particularité de ne pas rester figés et de se développer au cours de l'Histoire. Devient alors besoin tout ce qui fait l'objet d'un désir, que ce désir provienne d'une nécessité physiologique, morale ou intellectuelle, ou encore de l'habitude. Les besoins sociaux sont donc indissociables de la société, entendue comme le cadre de vie de l'individu ; ils évoluent et se développent en même temps que celle-ci. Marx, ainsi, ajoute un niveau supplémentaire dans la perception des besoins : la satisfaction de ceux-ci devient vitale, non seulement pour l'individu, mais aussi pour la plupart des membres d'une classe sociale donnée.

Chez Marx, comme chez les classiques, c'est le salaire qui va permettre et servir de mesure à cette satisfaction. Mais le revenu perçu par le travailleur est envisagé, comme pouvant être supérieur à celui nécessaire à la seule couverture des besoins de base. Il peut aussi servir à satisfaire un besoin social ou tout besoin à caractère très particulier, comme l'acquisition d'une voiture de luxe par exemple. Marx distingue, ce faisant, le besoin individuel très subjectif, du besoin collectif d'un groupe donné traduisant une solidarité de classe.

III - De l'utilité comme mesure cardinale de la satisfaction du besoin

C'est avec le courant de pensée Néo-Classique, que l'approche du besoin devient subjective et abstraite. Elle dépasse le cadre classique, qui considérait les besoins sous l'angle macro-économique (besoins relatifs à chaque époque, via un salaire minimum servant à ajuster l'offre et la demande de travail).

Pour Léon Walras, l'analyse du besoin va se confondre avec l'étude de ce qu'il appelle "l'utilité" et l'étude de la satisfaction exprimée par l'individu-consommateur. En effet, il affirme : "c'est parce que nous sommes soumis à des besoins et susceptibles d'éprouver des jouissances, que les choses propres à la satisfaction de nos plaisirs nous deviennent utiles, quelquefois même nécessaires"¹. Ce qui conditionne le besoin chez l'individu est donc l'utilité qu'il peut retirer des "choses". L'utilité, voire la nécessité d'un objet, devient alors le premier critère de satisfaction des besoins.

Si l'auteur ne s'attarde pas à élaborer des typologies entre les différents besoins, il élargit cependant la définition du concept : la notion de besoin comprend désormais toute chose pouvant être utile ou agréable à l'individu. Walras ne s'attarde pas davantage à distinguer besoins réels et besoins exprimés ; cela le conduit à affirmer, que c'est la somme de tous les besoins des individus qui constitue la demande globale. Dans cette optique, il y a donc équivalence entre besoin collectif et somme de tous les besoins individuels. Walras nous explique ensuite comment les individus se comportent pour former leurs choix entre différentes combinaisons possibles de biens, constituant les besoins : l'individu est par nature rationnel, et la combinaison de biens qu'il est amenée à privilégier est donc celle qui maximise l'utilité qu'il peut tirer de cette combinaison.

Implicitement, le critère de maximisation dont parle Walras prouve bien que l'utilité, mesurant le degré de satisfaction d'un individu vis-à-vis d'un objet, est une donnée quantifiable. Cependant, Walras ne pose pas clairement la question de la mesure de cette utilité. Il porte peu d'attention à la forme de la fonction d'utilité. Il raisonne seulement avec une fonction additive : l'utilité d'une marchandise est ainsi fonction des quantités consommées de cette marchandise, indépendamment des autres marchandises consommées. Le choix établi par le consommateur rationnel est donc indépendant de celui de son voisin.

Walras postule qu'au fur et à mesure que s'effectue la consommation, l'utilité totale d'une marchandise donnée s'accroît, mais l'utilité marginale tend à se réduire. On retrouve ici le principe de l'utilité marginale décroissante considérée comme "une tendance familière et fondamentale de la nature humaine", dira plus tard Alfred Marshall.

Alfred Marshall, dans la tradition néo-classique, place l'analyse des besoins au coeur même des préoccupations de la science économique : " Nous avons vu que l'économique est, d'un côté, une science de la richesse, et, de l'autre, cette partie de la science des actions de l'homme vivant en société, ou science sociale, qui s'occupe des efforts de l'homme pour

¹ Léon Walras.- Traité d'économie pure-

satisfaire ses besoins, en tant que ces efforts et ces besoins sont susceptibles d'être mesurés à l'aide des richesses ou de leur équivalent général, la monnaie" ¹

Pour lui, il existe une grande variété de besoins et d'efforts. Il distingue, en effet, les objets de *nécessité*, les objets d'*agrément* et les objets de *luxe*. Les premiers sont relatifs à des besoins qui doivent être absolument satisfaits (besoins de nourriture, de vêtements, besoins de s'abriter, besoin d'exercer et de développer ses facultés...), alors que les derniers correspondent à des besoins moins urgents.

Pour Marshall les besoins peuvent être appréciés quantitativement, leur satisfaction peut être mesurée en fonction de l'utilité qu'ils procurent : "l'utilité d'une chose pour une personne s'apprécie par la mesure dans laquelle cette chose satisfait ses besoins à ce moment là, c'est à dire d'après leur volume et leur intensité, et non qualitativement, d'après quelque idéal de morale ou de sagesse"². L'utilité est donc la somme des plaisirs ou des avantages qu'un individu peut retirer des objets consommés. C'est donc la mesure de l'utilité qui conditionne les choix des individus.

Comme Walras, Marshall insiste sur le fait que "l'utilité totale d'une chose pour quelqu'un augmente avec toute augmentation de la quantité qu'il en possède, mais non pas aussi vite que cette quantité"³. Le volume et l'intensité des besoins d'un individu vis à vis d'un objet donné, sont donc dépendants de la quantité déjà demandée de l'individu pour cet objet. La satisfaction des besoins est alors mesurée par l'utilité et cette dernière suit la loi de "l'utilité décroissante" ou "loi de saturation des besoins".

Marshall précise donc que l'étude des besoins et de leur satisfaction engendre l'analyse de la demande et de la consommation, cette analyse ayant jusque là été négligée car, chez Ricardo, la valeur d'échange est essentiellement expliquée par le coût de production et non par les conditions de la demande. Or les conditions de la demande sont aussi importantes que les conditions de l'offre dans l'explication de la valeur d'échange, et elles méritent ainsi beaucoup davantage d'attentions. Marshall, comme Walras, va donc déduire les courbes de demande à partir des courbes d'utilité. Ces dernières sont également additives et elles ne permettent pas alors de prendre en compte la complémentarité ou la substituabilité des marchandises entre elles. La mesure de l'utilité est cardinale : elle peut être quantifiée intrinsèquement et non relativement à l'utilité procurée par un autre bien.

¹ Alfred Marshall.- Principes d'économie politique- livre II- chapitre1.

² Alfred Marshall.- Principes d'économie politique- livre III- chapitre3

³ Alfred Marshall.- op. cit.

La satisfaction des besoins, mesurée par l'utilité, liée à la loi générale de la demande, constitue une condition nécessaire à la mise en place de la valeur. L'élasticité de cette demande par rapport au prix peut varier suivant les classes d'individus et les biens considérés. Le prix à payer devient une bonne mesure de l'utilité quand les "différences individuelles de caractère"¹ peuvent être négligées. Cela est vrai, lorsque l'on considère un grand nombre de personnes comprenant autant de riches que de pauvres.

Chez Walras, comme chez Marshall, l'utilité est la clef du comportement rationel du consommateur. Mais les aspects psychologiques du besoin n'en sont pas pour autant décrits. Il n'y a qu'identification du désir, qui pousse l'individu à acheter, à l'utilité, ou à la satisfaction sous jacente, qu'il retire de son achat. La théorie de l'utilité marginale ne tient pas compte de l'analyse des besoins, conditionnés par l'habitude ou par la société. Or au cours du temps, les individus peuvent changer de goûts ou ressentir de nouveaux besoins sous l'effet de la publicité ou par souci de mimétisme. L'individu n'est donc pas forcément aussi logique ou rationnel que le prétendent les Néo-classiques et ses besoins peuvent être influencés dans le temps par les choix faits par d'autres personnes. De plus, dans la conception étudiée ici, les fonctions d'utilité sont additives, ce qui implique que le "bien être collectif" est considéré comme la somme des utilités cardinales et mesurables des ménages individuels composant la collectivité. C'est une des raisons pour lesquelles Wilfredo Pareto rejeta l'hypothèse de l'utilité cardinale et les fonctions d'utilité additives et, ce faisant, améliora l'étude du comportement du consommateur, en matière de sélection de ses besoins.

IV - De l'utilité comme mesure ordinale de la satisfaction du besoin

Avec Vilfredo Pareto, nous assistons à une reformulation du concept d'utilité. Avec lui, le terme d'*ophélimité*, entendu comme l'utilité économique d'un bien, remplace le terme utilité. "Ainsi, la morphine peut être utile économiquement au drogué, puisqu'elle satisfait un de ses besoins alors même qu'il est malsain"². Pour un individu, le plaisir procuré par une certaine quantité de choses est l'ophélimité de cette quantité, ajoutée à une autre quantité déterminée de cette chose, déjà possédée par lui.

¹ Alfred Marshall.- Principes d'économie politique- livre III- chapitre 6

² Vilfredo Pareto -Manuel d'économie Politique- (1906)-

Outre cette distinction, Pareto s'oppose à Marshall, en affirmant que l'utilité, ou plus exactement l'ophélimité, n'est pas mesurable. Les utilités économiques ne peuvent faire l'objet que d'un classement par ordre d'importance : on passe du principe de cardinalité de mesure à un principe d'ordinalité de mesure. Le consommateur établit seulement un ordre déterminé entre les diverses combinaisons possibles des biens, selon que ces combinaisons lui semblent plus ou moins avantageuses.

L'individu peut classer ses préférences de façon cohérente ; il peut découvrir des "indifférences" entre les deux termes d'une alternative à un moment donné.

L'apport essentiel de Pareto, pour ce qui concerne notre travail, est constitué par la notion d'optimum collectif. Contrairement à ce que pensait Marshall, le bien être collectif n'est plus, ici, la somme des utilités cardinales individuelles (fonctions d'utilité additives), car les satisfactions de chaque individu ne peuvent pas toujours être maximisées simultanément. Par conséquent, pour parvenir au bien être collectif, ou "optimum" selon Pareto, l'amélioration de la position de quelques individus doit être envisagée sans pour autant porter préjudice à celle des autres.

Ainsi, Pareto, comme les autres Néo-Classiques, établit que l'utilité d'une chose, qui conditionne le choix des individus en matière de besoins, dépend des quantités déjà consommées de cette chose. Marshall et Pareto envisagent bien la notion de choix dans une perspective dynamique: ils agréent tous les deux à la loi de "satiété des besoins" ou loi de baisse tendancielle de l'utilité marginale. Les deux auteurs envisagent, par conséquent, le fait que toute personne peut changer de goût et passer d'une combinaison de besoins à une autre au cours du temps. Ceci dit, pour Marshall, si l'individu change de goût ou a un nouveau besoin, cela ne peut pas provenir de l'influence de la consommation des autres personnes. Mais Pareto fait une avancée théorique considérable en avançant le principe d'ordinalité de mesure de l'utilité et en refusant les fonctions d'utilité additives. Ainsi, le choix que fait un individu engendre des modifications dans celui des autres consommateurs. L'optimum collectif n'est donc plus si facile à établir (il ne s'agit plus de la simple somme des utilités de chaque individu).

V - Éléments de conclusion

En faisant ce panorama, nous nous rendons bien compte que la notion de besoin et la manière dont elle s'inscrit dans les théories économiques s'est profondément modifiée et élargie au cours du temps.

Chez les premiers auteurs classiques, les individus n'ont besoin que de produits de base, afin d'avoir la force de retourner au travail le lendemain matin. Les besoins servent ainsi à perpétuer le système de reproduction de la force de travail et sont relatifs à chaque époque et à chaque civilisation envisagées. C'est le salaire qui permet de couvrir et de satisfaire les besoins ; le montant du revenu peut donc être conçu comme mesure de la satisfaction des individus par rapport à leurs besoins.

Karl Marx, affine ce que pensait déjà les premiers économistes classiques en établissant une première "nomenclature" des besoins. Mais l'optique de Marx est bien plus large : le salaire n'est plus seulement considéré comme devant satisfaire les besoins primaires mais peut également servir à combler tout désir. Ainsi, le besoin peut dépendre du caractère particulier de l'individu qui désire telle ou telle chose, comme de la nécessité, pour un groupe social donné, d'avoir accès à un certain type de biens collectifs.

Dans la tradition néo-classique, Walras et Marshall analysent les besoins, comme la façon dont l'individu établit un choix rationnel donné, en vue de consommer un bien. En fait, il y a satisfaction du besoin quand un objet permet de donner le maximum d'utilité possible au consommateur. Mais ces deux auteurs ont quelque peu limité la théorie du choix du consommateur en affirmant de manière sous jacente (adoption de fonctions d'utilité additives), que les préférences des uns sont indépendantes des préférences des autres et qu'il est possible de mesurer cardinalement les utilités des marchandises.

Vilfredo Pareto, en considérant le principe d'ordinalité de mesure de l'utilité et en ne croyant pas aux fonctions d'utilité additives, propose du même coup une autre explication sur la manière dont se forment les choix des individus. Si l'utilité d'un bien, (qui est toujours une fonction croissante des quantités préalablement consommées et l'utilité marginale une fonction décroissante de ces mêmes quantités), sert encore de moyen de calcul (principe de maximisation de l'utilité) à la satisfaction de tout besoin et donc au choix de tout objet, l'individu n'est amené, selon Pareto, qu'à hiérarchiser ses besoins et, par là même, qu'à donner un ordre de préférence aux marchandises désirées. D'autre part, la consommation des uns dépend en partie de celle des

autres et donc, ces avancées théoriques permettent alors de ne plus envisager "l'optimum collectif" comme une addition des maximisations d'utilité individuelles.

Les besoins individuels et plus encore les actes de consommation peuvent ainsi dépendre des comportements d'autres personnes, voir d'autres groupes d'individus entiers. Par exemple, les effets d'imitation ou l'effet "snob" en marketing ont pour conséquence de venir modifier le comportement rationel de l'individu qui va pouvoir découvrir la nécessité d'acquérir de nouveaux biens ou substituer un besoin à un autre. Dans ce contexte, on peut raisonnablement douter que les utilités marginales des biens soient toujours décroissantes dans le temps, car, justement, la publicité ou le comportement d'achat des autres, peuvent venir accroître tout besoin existant ou engendrer de nouveaux besoins¹

Dans une autre étape de la recherche, il serait possible, à la lumière des récents théoriciens ayant travaillé sur la formation des choix des individus, de voir, selon quels principes et modalités, il y a formation d'optima collectifs ; et d'analyser comment les actions publiques doivent tenir compte des obstacles à la définition d'un choix collectif satisfaisant à partir d'un système de préférences individuelles.

Didier Le Menec

*CREDOC, départ. Evaluation
des politiques publiques*

¹ Voir les travaux de François Gardes concernant les vérifications empiriques de la théorie de Friedman-Savage et le nouveau concept de Lassudrie-Duchêne de "consommation osmotique".

Bibliographie sommaire

ALBOU, Paul. Besoins et motivations économiques. Paris, PUF, 1976.

BLAUG, Marc. La pensée économique : origine et développement. Paris, Economica, 1981.

CNRS. Les besoins de biens de consommation. Colloque international. Grenoble 1961. Paris, CNRS, 1963.

DRU, Jean. Besoins contradictoires et projets révolutionnaires. Paris, Anthropos, 1974.

MARSHALL, Alfred. Principes d'économie politique. Paris, Giard et Brière, 1906.

MARX, Karl. Le capital. Paris, Editions sociales, 1966.

NOLLEAU, Henri. "Réflexion sur la notion de besoins", Economie et politique, n° 153-154-155, avril-mai-juin 1967.

OCDE. Eléments subjectifs du bien-être. Paris, OCDE, 1972.

PARETO, Vilfredo. Manuel d'économie politique. Paris, Droz, 1966.

RICARDO, David. Principes de politique économique et de l'impôt.

SAMUELSON, Paul. Les fondements de l'analyse économique. Paris, Gauthier-Villars, 1965.

SMITH, Adam. La richesse des Nations.

TOULON, Claude "Besoins et théories économiques", Economie et politique, n° 153-154-155, avril-mai-juin 1967.

CAHIER DE RECHERCHE

Récemment parus :

Présentation des travaux de recherche en cours pour l'année 1990 (bénéficiant de la subvention de recherche appliquée) - N° 2, Septembre 1990.

Hétérogénéité intra-branche des entreprises et commerce international, par Philippe Moati, N° 3, Octobre 1990.

La "système-compatibilité". Eléments de formalisation pour une théorie de l'évolution des systèmes, par Saadi Lalhoul, N° 4, Octobre 1990.

L'analyse lexicale appliquée à des données d'enquête : état des lieux, par François Yvon, N° 5, Décembre 1990.

L'analyse de contenu : premiers éléments de réflexion, par le Département "Evaluation des politiques publiques", N° 6, Décembre 1990.

Les domiciles de la précarité : contribution aux recherches sur le logement des plus démunis, par le Département "Evaluation des politiques sociales", N° 7, Janvier 1991.

Enquête sur mémoires - Etudes et recherches dans le secteur social : recueil de textes, Volume 2, par Michel Legros, Département "Evaluation des politiques sociales", N° 8, Janvier 1991.

Président : Bernard SCHAEFER Directeur : Robert ROCHEFORT
142, rue du Chevaleret, 75013 PARIS - Tél. : (1) 40.77.85.00

CRÉDOC

Centre de recherche pour l'Étude et l'Observation des Conditions de Vie