

LA RATIONALITE ET SES TROIS MODELES

Marc Amblard

Document de recherche - IREBS – 6 octobre 2006

Cela fait plus de deux siècles que la science économique s'est développée en prenant appui sur trois postulats :

- Les agents économiques sont rationnels.
- Ils agissent selon des calculs fondés sur la maximisation de leur bien-être économique.
- Ils sont autonomes : les agents décident chacun indépendamment à partir de l'information dont ils disposent.

Nous souhaiterions à présent développer une réflexion à partir du premier des trois postulats, la rationalité. Celle-ci est communément définie comme une conduite cohérente avec les buts que l'individu s'est fixés. Pour autant le concept est loin d'être figé ; son évolution au fil du temps est même très révélatrice des mouvements qui ont animé les différents paradigmes de la pensée économique. A cette fin, il est possible de faire ressortir trois modèles de rationalité suffisamment marquants pour qu'on prenne la liberté d'en brosser un schéma tripolaire :

- Le modèle de rationalité substantielle : le cadre néo-classique a doté l'*homo oeconomicus* d'une rationalité illimitée ou substantielle qui lui permet de transformer une situation d'incertitude en un ensemble de choix associés chacun à une probabilité de réalisation. L'agent économique optimise alors en s'orientant vers l'utilité espérée la plus élevée.
- Le modèle de rationalité procédurale : dans les années 50, l'apport de chercheurs dont le plus connu est H. Simon est venu enrichir le cadre en lui apportant un réalisme cognitif trop peu présent dans la conception originelle. La rationalité devient alors non plus le mécanisme générateur de probabilités mais un processus qui permet à l'individu d'engager l'action (parmi d'autres et souvent la première par facilité) qui conduit à un résultat jugé satisfaisant compte tenu des connaissances et des capacités de calcul dont on dispose plutôt que l'action qui donne le meilleur résultat.
- Le modèle de rationalité mimétique. Depuis une vingtaine d'années se dessine un troisième cadre que nous qualifierons d'hétérodoxe et au centre duquel nous positionnons la théorie des conventions ; la rationalité y endosse alors une acception quelque peu différente puisqu'elle devient le mécanisme grâce auquel l'agent placé en situation d'incertitude oriente sa conduite en se référant à des régularités comportementales qu'il observe ou qu'il a préalablement intégrées.

1. LE MODELE DE RATIONALITE SUBSTANTIELLE

1.1. A la recherche de l'utilité maximale

Le paradigme néoclassique s'est développé autour d'une forme particulière de rationalité parfaite et maximisatrice permettant à l'agent économique d'adopter, face à un choix, un raisonnement dit computationnel (ou calculatoire) : tous les individus sont supposés se comporter suivant un même principe universel qui est celui de la maximisation de la fonction d'utilité (pour le consommateur) ou de profit (pour l'entreprise) sous contrainte budgétaire. On parle alors de « rationalité substantielle » lorsque les individus sont en possession de toute l'information pertinente pour prendre leurs décisions¹.

Ces mêmes individus sont autonomes en ce sens qu'ils peuvent agir sans aucune concertation entre eux, chacun d'eux étant capable de déterminer par calcul le choix économique qui maximise sa fonction d'utilité. En effet, l'information disponible est telle qu'il est possible de caractériser strictement les actions en termes de résultats, car l'information est calculable.

Une telle hypothèse suppose l'environnement informationnel du décideur parfait quant aux événements futurs. Si l'information sur la réalisation des faits est discutable ou incomplète, la connaissance par le décideur de ces imperfections ou carences est parfaite. Les finalités de la décision sont données a priori par la structure de ses préférences individuelles, prédéterminées et définitives. Pour atteindre ses objectifs, le décideur, doté des qualités cognitives requises possède toutes les capacités nécessaires au traitement de l'information. Son programme consiste alors à maximiser un objectif, fonction de son intérêt personnel, sous des contraintes exogènes, c'est-à-dire imposées par le monde extérieur (calcul de la décision optimale). Au cœur du modèle libéral, cette rationalité débouche sur la mise en œuvre de trois processus :

1) *Un processus synoptique* : l'agent économique peut dénombrer tout les états de la nature possibles. En d'autres termes, ses capacités cognitives lui permettent de balayer toutes les solutions envisageables de consommation ou de production susceptibles de satisfaire ses objectifs.

2) *Un processus d'optimisation* : l'agent économique peut affecter à chaque option un coût, un avantage (utilité marginale) et une probabilité de réalisation ; il lui est par conséquent possible de calculer et choisir l'espérance de gain la plus élevée.

1 Newell A., Simon H., (1976), « Computer Science as empirical inquiry : symbols and search », *Communications of the Association for Computing Machinery*, n°19, pp.113-126.

H. Simon² a fort bien décrit cette figure de la rationalité illimitée : « Le décideur contemple et comprend de manière immédiate tout ce qui s'offre à lui. Il accède à l'ensemble des alternatives de choix possibles, non seulement dans le présent, mais également dans le futur. Il comprend les conséquences de chacune des stratégies de choix possibles, au point d'être capable d'assigner des distributions de probabilités aux états du monde futurs. Il a confronté ou concilié toutes ses valeurs partielles contradictoires, et les a synthétisées dans une fonction d'utilité unique, qui ordonne tous les états du monde futurs, selon ses préférences ».

3) *Un processus de coordination* : l'agent économique exerce son choix sur les marchés face à une contrepartie agissant en sens inverse. Les marchés sont donc des espaces de coordination desquels émerge un facteur d'équilibre, le prix.

1.2. Les limites de la rationalité substantielle

Si un tel schéma comportemental est intellectuellement séduisant et scientifiquement utile, ses limites sont clairement rapportées par les observations expérimentales. La réalité montre en effet qu'en lieu et place des situations risquées et probabilisables, l'agent économique doit faire face à des conditions décisionnelles fortement parcourues par l'incertitude. Cette dernière peut s'apparenter à une situation dans laquelle les facteurs qui influent sur l'action d'une personne en prise avec un problème existentiel ou pratique, ne sont pas tous déterminables ou prévisibles. J.M. Keynes, dans son ouvrage *La théorie générale de l'emploi de l'intérêt et de la monnaie* (1936), avait sur ce point alerté sa communauté : l'incertitude ne saurait se confondre avec un concept voisin, le « probable ». Un événement probabiliste est sûr, le futur probable n'est pas hypothétique. La certitude qu'il pleuvra n'est pas discutable. Seul l'est le nombre de jours à attendre la pluie. Il est toujours possible de calculer précisément une probabilité de réalisation ou bien un nombre moyen de jours à patienter. L'incertitude est plus embarrassante parce qu'elle échappe à tout calcul. Une étude plus détaillée permet de relever quatre facteurs générateurs d'incertitudes :

Facteur interne 1 : *les capacités*. Si la théorie économique a longtemps postulé un individu capable de répertorier toutes les options et d'apprécier précisément les occurrences pour choisir la solution optimale, H. Simon³ a montré que cette vision théorique était quelque peu éloignée de la réalité. Les personnes dont on observe les pratiques se contentent d'aptitudes limitées : la quantité de données à intégrer, à supposer que celles-ci soient connues, est trop élevée pour être traitée par leurs seules capacités cognitives.

² Simon H. (1983), *Administration et processus de décision*, Economica, p. 13.

³ Simon H. (1955), *Models of bounded rationality*, Cambridge, Mass. The M.I.T. Press, 2 volumes.

Facteur interne 2 : *le temps*. Le temps est aussi facteur d'incertitude. Comme le souligne P.Y. Gomez, « entre la souveraineté de l'individu et la décision qu'il prend, s'inscrit le temps auquel il se réfère. De là vient l'incertitude sur l'état futur du monde dans lequel il agira »⁴. En effet, comment un individu situé à l'instant présent peut-il avoir connaissance des conditions relatives à l'instant futur, moment à partir duquel sa décision prendra effet alors que celles-ci dépendent de ce qu'il décidera ? Sauf à considérer que les règles de choix qui auront cours dans le futur sont identiques à celles qui régissent le présent, ce qui est totalement utopique, l'un ne se déduisant pas de l'autre, une personne est incapable de faire un choix parfait, faute de référentiel temporel. Si l'on considère l'impossibilité de prévoir toute la chaîne de conséquences pour chaque option qui s'ouvre, les valeurs qui lui sont attachées sont imaginées en l'absence d'informations complètes.

Facteur externe 1 : *l'information*. L'information n'est pas toujours disponible. Elle peut être cachée ou plus simplement dispersée. Les nouvelles technologies ont certes modifié la donne ; il n'en demeure pas moins que la surabondance de données peut tout aussi bien plonger l'individu dans l'embarras. De surcroît, l'accès à la bonne information entraîne des coûts liés à leur recherche, leur traitement mais aussi à la vérification de leur pertinence sans qu'on puisse préjuger du résultat.

Facteur externe 2 : *les autres*. Les autres contribuent tout autant à limiter la souveraineté de l'individu. Lorsque ce dernier exerce un choix, il n'est pas isolé d'un contexte social qui contraint son action. La réaction des autres constitue alors une donnée imprévisible qu'il ne peut intégrer dans son calcul : conformément à la théorie des jeux, une incertitude supplémentaire naît de ce qu'il agit dans un univers social où d'autres sujets décident librement et accomplissent des actions qui s'entrecroisent avec les siennes. Les difficultés liées à l'anticipation individuelle des conditions futures sont alors renforcées par une anticipation obligatoire sur le comportement d'autrui.

Interférant de façon incontrôlable avec les intentions ou les projets des agents, les facteurs qui viennent d'être décrits remettent en cause la rationalité substantielle de l'individu parce qu'il ne dispose pas réellement des moyens lui permettant de calculer une solution plus efficace qu'une autre.

Aussi, l'intégration de l'incertitude, il y a un demi siècle, est venue bouleverser le postulat économique de la rationalité parfaite de sorte que la mécanique microéconomique s'est considérablement complexifiée. C'est là d'ailleurs tout le drame d'une science altière qui découvre l'incertitude alors qu'elle n'a cessé pendant plusieurs siècles de vouloir passer pour une science dure en recourant à des modèles de certitude empruntés à d'autres champs scientifiques comme les mathématiques.

⁴ Gomez P.Y., (1996), *Le Gouvernement de l'entreprise. Modèles économiques de l'entreprise et pratiques de gestion*, InterEditions, Paris, p. 169.

Le traitement de l'incertitude, concept « mou », se prête pourtant assez difficilement aux modes calculatoires de la pensée dominante.

2. LE MODELE DE RATIONALITE PROCEDURALE

2.1. L'apport de Simon

La remise en cause de la rationalité substantielle date du milieu des années cinquante. L'irréalisme patent du modèle conduit H. Simon à l'écartier du fait notamment de notre incapacité cognitive à appréhender certaines situations. Ses recherches vont alors mettre en évidence qu'outre ses aptitudes limitées, l'individu met en oeuvre un autre mode de prise de décision en utilisant des principes heuristiques. Plus précisément, H. Simon s'attache à décrire la décision non pas comme la transformation ponctuelle d'une information en action mais le fruit d'un processus pouvant être scindé en quatre phases⁵. La première consiste à fixer un objectif dans un environnement limité, ce que Simon qualifie de « but de l'organisation ». La deuxième est la décomposition de ce but en fins intermédiaires c'est-à-dire en objectifs opérationnel(s) ou sous-objectifs. La troisième vise à identifier les divers moyens afin d'atteindre ces objectifs opérationnels. La phase ultime est la sélection parmi l'ensemble des moyens identifiés de celui qui se montre le plus satisfaisant (*satisficing*).

Dès lors, l'auteur américain définira la rationalité d'une décision non plus en fonction d'une conséquence attendue (utilité ou profit), mais en fonction de la cohérence du raisonnement qui déboucha sur cette décision. Désormais, le critère de satisfaction s'oppose à celui de maximisation. L'auteur parle alors de rationalité procédurale ou limitée. En proposant à sa façon un schéma de rationalité plus réaliste, H. Simon a ouvert la voie à l'intégration de données d'ordres psychologique et sociologique dans les procédures de raisonnement qu'il met en oeuvre pour décider.

2.2. Les limites de la rationalité procédurale

Pour autant, le passage d'un modèle de rationalité substantielle à celui d'une rationalité limitée ou procédurale, n'a pas réellement affecté le peu d'intérêt prêté à la nature des préférences individuelles. Celles-ci restent données, prédéterminées, même si l'individu peut les compléter en fonction d'informations nouvelles et, dans tous les cas, les préférences se manifestent dans le cadre méthodologique de

⁵ **Godowski C., Méric J.**, « La conception simonienne de la performance à l'épreuve des amphibologies du discours de Herbert.A. Simon », *document de recherche du CERMAT*, 2006.

l'individualisme. Ainsi, l'axiomatique de l'intérêt individuel n'est pas remise en cause par le modèle de rationalité procédurale. Les fins subjectives de l'agent s'expriment dans les mêmes termes, même si elles sont plus difficiles à atteindre en raison des limites de ses capacités cognitives. En outre, la finalité de l'action reste la conséquence de la décision *individuelle*. Ce qui motive l'individu dans sa prise de décision, ce sont les conséquences attendues de cette décision ; les préférences portent sur les conséquences de l'action et non sur l'action, ou la décision, elle-même⁶. Aussi, l'autonomie présumée de l'acteur est toujours au cœur du raisonnement : ses décisions sont prises indépendamment de celles des autres, les motivations objectives et subjectives de la décision restent individualistes. Si les interférences ne sont ignorées, l'agent est néanmoins doté d'un esprit suffisamment libre pour qu'échappe aux pressions collectives son comportement économique. Là encore on devine sans peine la portée réduite d'une telle hypothèse. De nombreux chercheurs behavioristes ont en effet balayé cette idée du Robinson isolé sur son île déserte et actionnant à l'occasion le levier marchand pour contracter avec ses proches. L'individu agit rarement seul et quand bien le serait-il que sa condition sociale et son immersion continue dans la foule humaine dissipent toute idée d'autonomie même relative. Du fait de nos origines socioculturelles, de nos innombrables expériences à travers les groupes auxquels nous appartenons ou avons appartenu et de notre trajectoire de vie se dégagent des inclinaisons à penser, à percevoir, à juger, à faire d'une certaine façon ; en somme, des régularités comportementales que nous intériorisons et incorporons de façon durable. Ce processus, qui échappe le plus souvent à notre conscience fut largement développés et enrichi par P. Bourdieu sous le vocable « habitus ». Le sociologue entendait par là la façon dont les structures sociales s'impriment dans nos têtes et nos corps par intériorisation de l'extériorité⁷. Pour les tenants d'une telle approche, notre conduite d'agent économique n'échappe pas au phénomène, elle en est même profondément affectée.

3. LE MODELE DE RATIONALITE MIMETIQUE

3.1. Le comportement dominant comme référence normative

Il faut reconnaître à H. Simon le mérite d'avoir introduit dans le modèle de la rationalité des facteurs psychosociologiques ouvrant ainsi la porte à de nouvelles études plus enclines à sortir du cadre strictement économique. Des approches hétérodoxes parmi lesquelles la théorie des conventions n'hésiteront pas à s'y

⁶ Béjean S., Midy F., Peyron C. (1999), « La rationalité simonienne : interprétations et enjeux épistémologiques », *document de recherche*, novembre, Laboratoire CREDES.

⁷ (Bourdieu P., *La distinction, critique sociale du jugement*, Les Editions de minuit, Paris, 1979).

engager pour enrichir plus encore le concept de rationalité limitée en intégrant un mode comportementale assez novateur, le mimétisme. Selon l'approche, le contexte dans lequel les acteurs inscrivent leur action n'est pas risqué mais incertain. Or, en situation d'incertitude, l'individu choisit non pas de façon autonome en référence à une rationalité immanente, mais en adaptant son comportement à ce qu'il pense être un comportement normal ; il se réfère ainsi à des régularités qu'il observe, qu'il anticipe ou qu'il a préalablement intégrées.

B. de Montmorillon⁸ qualifie de rationalité mimétique ce type de conduite ; dans une situation d'incertitude radicale, il n'est possible de décider qu'à partir de l'idée que l'on se fait des critères de décision des autres acteurs. Autrement dit, c'est l'observation du comportement d'autrui qui permet à l'agent de surmonter cette situation de crise et décider. Le mimétisme devient ainsi la seule conduite rationnelle : s'il ne sait pas comment agir, les autres le savent peut-être ; dans ce cas, l'individu en tirera alors profit, et s'ils ne savent pas, il pourra toujours justifier son action par celle des autres.

Une série d'expériences assez surprenantes dirigées par S. Asch en 1951 (Ces expériences sont décrites par le psychologue S. Milgram dans son ouvrage, *Soumission à l'autorité*, Calmann-Lévy, Paris, 1986) illustre très efficacement le phénomène. Une ligne d'une longueur donnée était présentée à six personnes ; on leur demandait ensuite de trouver une ligne de longueur équivalente parmi trois autres. Sur les six personnes interrogées, cinq avaient secrètement reçu comme instruction de choisir lors de chaque test, une ligne manifestement fautive (les trois lignes présentées étaient de longueurs sensiblement différentes afin qu'aucun doute ne fût possible). Le sujet naïf était placé de telle sorte qu'il pouvait entendre les résultats des autres membres avant de donner le sien. Aussi étonnant que cela puisse paraître, l'expérimentateur constata que la plupart des sujets testés préféraient donner une réponse conforme à l'avis du groupe quand bien même celui-ci était contraire à ce que leurs yeux pouvaient constater. Cette expérience a permis de montrer que l'individu adapte son comportement à celui du groupe ; plus qu'une adaptation, on peut avancer qu'il abandonne l'initiative de son action à une source externe. L'imitation entraîne ainsi une homogénéisation du comportement. Cette pression collective est d'ailleurs extrêmement subtile, aucun membre du groupe n'exigeant ouvertement la soumission du candidat. Par la suite, des entretiens avec les individus testés ont montré qu'ils n'avaient aucunement conscience d'avoir abandonné leur libre arbitre ; ils se défendent d'avoir subi l'influence du groupe et prétendent que seule leur propre volonté est responsable de leur choix...

⁸ Montmorillon B. (1999), « Théorie des conventions, rationalité mimétique et gestion de l'entreprise », in Koenig G. (dir.), *De nouvelles théories pour gérer l'entreprise du 21ème siècle*, Economica, Paris, pp. 171-198.

Il y a donc une recherche du comportement dominant comme la référence normative débouchant ainsi sur la réalisation des faits anticipés. L'exemple le plus couramment cité pour expliciter ce raisonnement est celui du concours de photographie utilisé par Keynes. L'objectif y est, pour gagner, de découvrir quelle photo remportera le concours. Ainsi, chaque participant ne désignera pas la photo en fonction de son propre critère de choix, mais celle qui sera susceptible de remporter le plus grand nombre de suffrages. P.Y. Gomez⁹ y voit alors un processus de rationalisation : « en s'intéressant à la rationalisation, on cherche à savoir selon quels procédés et quelles techniques les individus donnent la *raison* de leurs décisions. En d'autres termes, comment ils rendent compte de la raison qui les anime. On abandonne alors la métaphysique de la raison transcendante et universelle, et l'infrastructure des discours sur le cognitif qui en est la version laïque, pour s'appliquer à comprendre selon quelles modalités les individus rendent leurs décisions rationnelles auprès des autres (p. 181) ».

3.2. Le mimétisme, pièce maîtresse du modèle hétérodoxe de rationalité

On comprend mieux alors pourquoi l'agent reste engagé dans les processus de coordination en dépit de l'incertitude. En faisant siennes les conventions d'un groupe (qu'il soit restreint ou vaste), l'individu intègre un langage social commun lui permettant d'en devenir un membre à part entière. Paradoxalement, c'est le groupe qui confère à la personne une épaisseur sociale et construit son individualité. Nous sommes dans une certaine mesure la duplication de nos pairs. L'ethnométhodologue A. Coulon¹⁰ nous apporte un éclairage supplémentaire : « une fois affiliés, les membres n'ont pas besoin de s'interroger sur ce qu'ils font. Ils connaissent les orientations implicites de leurs conduites et acceptent les routines inscrites dans les pratiques sociales. C'est ce qui fait qu'on n'est pas étranger à sa propre culture, et qu'à l'inverse les conduites ou les questions d'un étranger peuvent nous sembler étranges. Un membre, ce n'est donc pas seulement une personne qui respire et qui pense. C'est une personne dotée d'un ensemble de procédures, de méthodes, d'activités, de savoir-faire, qui la rendent capable d'inventer des dispositifs d'adaptation pour donner du sens au monde qui l'entoure. C'est quelqu'un qui, ayant incorporé les ethnométhodes d'un groupe social considéré, exhibe « naturellement » la compétence sociale qui l'agrège à ce groupe et qui lui permet de se faire reconnaître et accepter (p. 44) ».

Instinct grégaire, sentiment d'appartenance et besoin de normalité confortent ainsi les individus dans leur conduite d'imitation collective. Les économistes des

⁹ *Op. cit.*

¹⁰ Coulon A. (1993), *L'ethnométhodologie*, Presse Universitaire de France, Paris.

conventions ont bien cerné le mécanisme : ce phénomène s'autoréalise, chaque personne voyant son action conforme au mouvement collectif se construit ainsi une réalité conventionnelle. La production d'une « objectivité » émanant d'un groupe d'acteurs s'imitant collectivement a tendance à se renforcer lorsqu'augmente le nombre de ceux-ci. Ce principe imitatif est fort bien analysé par J.P. Dupuy¹¹ quand il écrit que « les rumeurs les plus absurdes peuvent polariser une foule unanime sur l'objet le plus inattendu, chacun trouvant la preuve de sa valeur dans le regard ou l'action de tous les autres. Le processus se déroule en deux temps : le premier est celui du jeu spéculaire et spéculatif dans lequel chacun guette chez les autres les signes d'un savoir convoité et qui finit tôt ou tard par précipiter tout le monde dans la même direction ; le second est la stabilisation de l'objet qui a émergé, par oubli de l'arbitraire inhérent aux conditions de sa genèse. L'unanimité qui a présidé à sa naissance le projette, pour un temps, au-dehors du système des acteurs lesquels regardant tous dans le sens qu'il indique, cessent de croiser leurs regards et de s'épier mutuellement (p. 373) ». Les vertus explicatives de la rationalité mimétique sont ainsi très enrichissantes : on découvre alors que si l'ensemble des acteurs fondent leurs décisions sur une norme issue du mimétisme collectif, l'état du monde finit de proche en proche par ressembler effectivement à celui que les acteurs anticipaient. C'est d'ailleurs ce raisonnement qui a permis à A. Orlean¹² de décrypter les comportements sur les marchés boursiers et d'expliquer sous un angle novateur la formation et l'éclatement des bulles spéculatives. L'effondrement des valeurs Internet au début des années 2000 a fourni une illustration pour le moins brutale du processus : les investisseurs se positionnaient sur des titres au mépris d'indicateurs fondamentaux désastreux avec pour seule justification l'anticipation d'une hausse forte. Les achats massifs déclenchaient alors mécaniquement une hausse des cours confortant ainsi la conviction des investisseurs quant à leurs anticipations. Les positions acheteuses devenaient encore plus dominantes, contribuant de la sorte à alimenter la bulle. Les analystes détenteurs d'informations financières révélatrices auraient dû selon toute logique ramener les foules à la raison. Il n'en fut rien. Ces professionnels n'ont fait que suivre et alimenter l'opinion dominante. Tout avis inverse aurait été contraire à la convention. Pour justifier les valorisations retenues avant et après introduction d'une firme sur les marchés financiers, de nouveaux indicateurs ont même vu le jour (nombre de visiteurs, nombre de pages vues par jour, nombre d'abonnés, taux de clic ...) et les multiples du résultat ou du chiffre d'affaires avancés n'avaient d'autre légitimité que d'être semblables à ceux observés sur le même secteur. On voit à présent les limites d'une telle rationalité autoréférentielle.

¹¹ Dupuy J.P. (1989), « Convention et Common knowledge », *Revue Economique* Volume 40, n°2, mars, pp. 361-400.

¹² Orlean A. (1999), *Le pouvoir de la finance*, Odile Jacob, Paris.

Ces propos rejoignent ceux du philosophe R. Girard¹³. Le mimétisme, nous dit l'auteur, est une force puissante qui doit être gérée intelligemment, sans quoi elle risque de faire s'effondrer la société. Il est intimement lié à la violence et peut produire des effets désastreux. S'il n'y a pas de « degré », de hiérarchie, d'ordre, la rivalité mimétique peut devenir catastrophique. Avec le développement des médias, « la technologie moderne accélère les effets mimétiques ; elle les répète à satiété et étend leur rayon d'action à toute la planète » (p. 199). R. Girard n'hésite pas alors à dénoncer le conformisme intellectuel et soutient que la tyrannie de la mode n'a jamais été aussi totale dans une autre époque que dans la nôtre. C'est le mimétisme qui explique les comportements grégaires, ajoute-t-il.

La véhémence du philosophe ne doit pas nous faire oublier qu'avant tout, le mimétisme est une solution au problème de la coordination collective ; il est une option d'apaisement. Parce que les volontés sont diverses, il est aussi garant de l'ordre en orientant uniformément les conduites. En apportant une réponse à l'incertitude, le mimétisme devient une pièce essentielle du cadre de la rationalité en donnant naissance à des règles volontairement suivies.

Conclusion

Nous avons décrit brièvement les trois modèles de rationalité qui, à notre sens, ont marqué et continuent d'animer la pensée économique. Si chacun correspond à une période de l'histoire, ils ne se sont pas succédés pour autant dès lors que le suivant n'a pas exclu le précédent même s'il en limite la portée. Ainsi, la rationalité substantielle et son recours aux probabilités objectives et subjectives peuvent conserver une part d'opérationnalité dans les situations, certes rares, réductibles à un arbre de décisions de faible complexité et aux occurrences mesurables.

Le modèle de rationalité procédurale lui a néanmoins retiré l'intérêt qu'on lui a accordé pendant près de deux siècles. En offrant à la pensée néoclassique le réaliste comportemental qui lui manquait, les travaux de H. Simon ont permis de repousser les critiques dont elle était couramment l'objet et surtout ont suscité l'émergence de nouveaux développements théoriques, parmi lesquelles l'approche contractualise fut très riche. Là n'est pas le seul mérite de la rationalité revisitée par H. Simon : en intégrant dans le schéma des données d'ordre psychosociologique, il a aussi ouvert la voie à des recherches issues de champs disciplinaires voisins favorisant ainsi l'émergence d'un courant qualifié d'hétérodoxe.

Des chercheurs ont alors déplacé l'angle d'approche en reconsidérant l'individu en tant que membre d'un groupe. La rationalité devient alors mimétique, chacun

¹³ Girard R. (1990), *Shakespeare*, Grasset, Biblio essais, Paris.

adaptant sa conduite au comportement dominant qu'il repère comme une référence normative. On est ici très loin de la rationalité néoclassique. Et si modèle s'enrichit considérablement, il devient aussi plus complexe et perd en accessibilité. Cela semble être le prix à payer.