



LaRGE
RESEARCH CENTER
EM Strasbourg



Working Paper

2025-03

**QUEL CONTENU POUR LA RATIONALITÉ DU CONSOMMATEUR ?
UNE PERSPECTIVE BEHAVIORISTE ET POSITIVISTE**

Damien Broussolle

Décembre 2025

QUEL CONTENU POUR LA RATIONALITÉ DU CONSOMMATEUR ?
UNE PERSPECTIVE BEHAVIORISTE ET POSITIVISTE
Damien Broussolle MCF émérite HdR¹

Résumé :

L'article s'inscrit dans le prolongement des travaux de Mongin (1984, 1994, 2000abc, 2002, 2003, 2012) sur la rationalité économique. Il rappelle la difficulté rencontrée par les deux principales conceptions de la théorie du consommateur, la cohérence des choix issue de la théorie des préférences révélées (Samuelson) et la maximisation de l'utilité (Becker), à lui donner un contenu opératoire. Ce constat invite à reconsidérer le contenu de la rationalité qui sert généralement à la fois à comprendre les comportements et à en évaluer la pertinence. En combinant ainsi les notions d'intelligibilité et d'efficacité, cela lui confère une dimension normative. L'article soutient que le concept de rationalité doit être réservé au principe méthodologique d'intelligibilité, qui ne requiert pas l'efficacité des comportements (Granger 1992). L'approche suggérée plaide par ailleurs pour la détermination de fonctions de comportements positivistes dont le domaine de validité doit être défini. La prévisibilité du comportement prend alors un sens probabiliste.

Abstract :

This paper builds upon the work of Mongin (1984, 1994, 2000abc, 2002, 2003, 2012) on economic rationality. It surveys the difficulty encountered by the two main conceptions of consumer theory—choice consistency, derived from revealed preference theory (Samuelson), and utility maximization (Becker)—in giving it operational content. This invites us to reconsider the content of rationality, which generally serves both to understand behaviors and to evaluate their relevance. By combining the notions of intelligibility and efficiency, it acquires a normative dimension. The article argues that the concept of rationality should be reserved for the methodological principle of intelligibility, which does not require the efficiency of behaviors (Granger 1992). The suggested approach also advocates for the determination of positivist behavioral functions whose domain of validity must be defined. The predictability of behavior then takes on a probabilistic meaning.

Mots clefs : Mongin ; Rationalité ; Méthodologie ; Théorie des préférences révélées ;
Codes JEL : B41 ; D01 ; D11

¹ Université de Strasbourg, Institut d'Études Politiques, Laboratoire de Recherche en Gestion et en Économie LaRGE (UR 2364), damien.broussolle@unistra.fr

QUEL CONTENU POUR LA RATIONALITÉ DU CONSOMMATEUR ? UNE PERSPECTIVE BEHAVIORISTE ET POSITIVISTE

IN MEMORIAM P. MONGIN (1950-2020)

« Le principe de rationalité se définit plus facilement par ses fonctions que par son contenu. » Mongin (2002 p. 302)

INTRODUCTION

L'article s'inscrit dans le prolongement des travaux de Mongin (1984, 1994, 2000abc, 2002, 2003, 2012) consacrés à la délimitation de la rationalité économique, travaux qui sont traversés par une interrogation concernant sa spécificité au sein du champ scientifique. Toutefois, à la différence de Mongin (2002), l'analyse proposée ne se restreint pas au périmètre des sciences sociales.

Pour ce qui concerne le consommateur l'économie standard, au sens de Kuhn (1962), s'appuie sur un programme de recherche lancé par Samuelson dans les années 1930, qui constitue encore à l'heure actuelle la référence fondamentale des principaux travaux publiés (Blaug 1994). En accord avec la définition de l'économie popularisée par Robbins (1932), il place le comportement rationnel des agents au centre de l'économie (Cozic 2014). Ce comportement est généralement assimilé à la maximisation de l'utilité, une démarche qui fait face à la suspicion d'être vide de contenu. Samuelson a lui-même soutenu cet argument lorsqu'il a développé la théorie des préférences révélées pour y faire face (Mongin 2000a). Cette défiance reste encore très présente, puisque plusieurs auteurs contemporains y font référence. Varian (1995a p.7) écrit ainsi : « le principe d'optimisation (...) est presque une tautologie ». Pour leur part Chiappori et Orfali (1997 p.436) insistent sur l'idée que : « (...) contrairement à ce que l'on affirme parfois, la théorie microéconomique du consommateur a un contenu empirique ; l'hypothèse de maximisation de l'utilité n'est pas a priori une tautologie ».

L'article renoue avec ce débat récurrent (Chiappori 1990) et interroge la mesure dans laquelle l'objectif de rendre la rationalité du consommateur opératoire a pu être atteint. Cette question conduit à examiner le contenu de la théorie des préférences révélées et, ce faisant, à revisiter les analyses de Sen (1973, 1993, 1997), en particulier l'interrogation suivante : les choix observés suffisent-ils à déterminer les préférences ?

Pour répondre à ces problématiques, la première partie reviendra sur les démarches de Samuelson et Becker, qui représentent les deux principales conceptions de la rationalité du consommateur. Il s'agira de mettre en lumière leurs démarches spécifiques et surtout de s'interroger sur leur capacité à conférer un contenu opératoire à la rationalité. Compte tenu de leurs limites persistantes, tout comportement apparaît acceptable. Si la démarche des préférences révélées apparaît plus solide, elle n'est pas pour autant entièrement opératoire. La seconde partie mobilisera alors la perspective poppérienne (Popper 1967) et le principe d'unité de la méthode scientifique afin de proposer une reformulation de la conception de la rationalité économique. Partant du constat que la pratique courante associe rationalité-intelligibilité et rationalité-efficacité dans une même démarche, l'analyse conduit à séparer une dimension positive et une dimension normative. En identifiant explicitement ce qui relève du normatif (domaine de l'efficacité), elle accorde une véritable place à la réflexion positive (domaine de l'intelligibilité). En conséquence la spécificité de la perspective économique (Mongin 2002, 2012) se trouve réservée au domaine de l'efficacité. En contrepartie cette distinction permet d'écarter le procès en « irrationalité » de l'agent économique que la démarche standard de la rationalité nourrit de façon récurrente.

1. LA RATIONALITÉ DU CONSOMMATEUR : TOUT EST FINALEMENT POSSIBLE ?

1.1 IL Y A DE FAIT DEUX CONCEPTIONS DE LA RATIONALITÉ

Issues de la démarche traditionnelle de la maximisation de l'utilité, deux conceptions de la rationalité coexistent dans l'économie standard (Sen 1993a). L'une d'entre elles, originellement développée par Samuelson, insiste sur la cohérence interne des choix (Sen 1993b), l'autre dont Becker est un éminent promoteur, reste centrée sur la maximisation sous contrainte d'une fonction d'utilité. Ces deux conceptions partagent des objectifs communs. Elles sont souvent combinées ou confondues, mais sont malgré tout analytiquement différentes et ne sont pas confrontées aux mêmes difficultés. Cette section est consacrée à rappeler leurs intentions et à souligner leurs objectifs communs.

Dans les années 1930, Samuelson (1938a b) constate que les approches traditionnelles, qui s'appuient sur un psychologisme substantialiste, débouchent sur une sorte d'impasse tautologique. Comme il n'est pas possible d'identifier précisément l'utilité, confronté à l'interrogation sur ce que signifie sa maximisation, le raisonnement poussé dans ses retranchements se termine fondamentalement par un truisme : « Souvent on arrive simplement à la conclusion suivant laquelle les gens se comportent comme ils se comportent, théorème qui n'a aucune conséquence empirique puisqu'il ne contient aucune hypothèse, et qui est compatible avec tous les comportements possibles tout en ne pouvant être démenti par aucun » (Samuelson 1965 p.137). Il se propose alors de purger la démarche économique du psychologisme et du substantialisme, en lui donnant un caractère opératoire, entendu comme la possibilité de mettre en pratique les concepts. Il cherche à quelles conséquences contraignantes pour le comportement du consommateur, donc réfutables, la maximisation sous contrainte peut conduire. Pour ce faire il déplace la démarche de Pareto-Hicks, assise sur des préférences non observables, vers des choix constatés, interprétés comme révélateurs des préférences. Cela suppose que le choix fournit toute l'information nécessaire sur les préférences, parce que des agents rationnels

cherchent à tirer le meilleur parti de ce dont ils disposent, donc par principe qu'ils préfèrent obtenir plus de satisfaction que moins.

Sa démarche fournit alors des enseignements opposables qui contraignent les fonctions de demande en produisant des fonctions individuelles à pente négative. En ce sens l'agent économique maximise son utilité, mais, à la différence de Becker (Cf. infra), la théorie des préférences révélées ne s'intéresse pas au processus de maximisation. En principe il n'est donc pas nécessaire de se préoccuper des préférences (de leur genèse, voire de leur réalité), les choix observables suffisent. On peut donc parler d'une conception behavioriste, c'est-à-dire qui élimine l'introspection. Quoique développant une réflexion différente, Becker s'appuie sur un constat similaire².

Même si Samuelson semblait en 1938 vouloir éliminer la thématique de la maximisation d'une fonction d'utilité (Mongin 2000a), la théorie des préférences révélées l'éclipse sans la faire entièrement disparaître. Du reste par la suite il adoube explicitement les courbes d'indifférence et les fonctions d'utilités qui leurs sont rattachées. C'est que « la notion de préférence peut servir à articuler une *explication*, en un sens fort, du comportement de demande, alors que la fonction de demande, en elle-même, décrit sans expliquer » (Mongin 2000b p. 1148). Les préférences révélées résultent alors d'un processus de maximisation potentiellement fondé sur des états mentaux. Cela explique pourquoi les deux conceptions ne sont pas toujours distinguées, d'autant plus que Becker (1993)³ au travers de propos qui insistent sur la cohérence dans le temps peut entretenir une certaine confusion. Toutefois chez lui cela concerne la stabilité des préférences, qui est le fondement de la cohérence du comportement⁴.

Bien que Samuelson utilise une terminologie proche de l'opérationnalisme de Bridgman⁵, puisqu'il annonce chercher des théorèmes opérationnellement significatifs, Mongin (2000a) montre que la méthodologie la plus influente sur l'ensemble de son œuvre est un genre de *positivisme réfutationniste*. Dans sa foulée, l'analyse économique standard adopte une démarche quasi poppérienne assimilée au réfutationnisme, comme le souligne Mas Colell (1982 p.75) : "Economic science is to a large extent a normative and predictive theory. (...) If preferences can be recovered via revealed preference analysis, then they can be used for predictive purposes. Note that the overall result is a strictly operational (i.e., refutable) theory." Cet objectif est également partagé par Becker : "The economic approach does not merely restate in language familiar to economists, different behavior with regard to health, removing all possibility of error by a series of tautologies. (...) Again, the economic approach has numerous implications about behavior that could be falsified" (1976 p.10).

² « He [Bentham] often became bogged down in tautologies because he did not maintain the assumption of stable preferences, and because he was more concerned about making his calculus consistent with all behavior than about deriving the restrictions it imposed on behavior" (1976 p. 9).

³ « Their behavior is forward-looking, and it is also assumed to be consistent over time » (1993 p.386).

⁴ « All human behavior can be viewed as involving participants who maximize their utility from a stable set of preferences and accumulate an optimal amount of information and other inputs in a variety of markets. » (Becker 1976 p.14).

⁵ A tendance éliminationniste, qui ne retient que les éléments observables.

Les sections suivantes présenteront successivement le contenu de la rationalité dans les deux perspectives, ainsi que leurs limites.

1. 2 LE CONTENU DE LA RATIONALITÉ DES AGENTS CHEZ SAMUELSON ET SES SUCCESSEURS

1.2.1 Des choix cohérents

Dans le prolongement de Samuelson, la théorie des préférences révélées devient une théorie des choix cohérents qui entend imposer des restrictions testables au comportement. Ainsi lorsque que deux paniers de biens X et Y sont accessibles, si le consommateur choisit X, il révèle directement sa préférence pour X par rapport à Y. Par la suite il ne devrait pas se contredire (axiome faible des préférences révélées). Comme tous les choix possibles ne sont pas observables. La théorie permet d'extrapoler à partir de ce qui est connu (axiome fort des préférences révélées). À partir de deux choix portant sur X et Y, puis Y et Z, par transitivité il est possible de déduire une relation entre X et Z. Dans ce sens la préférence est indirectement révélée. L'agent doit respecter cette contrainte de cohérence inférée. Au total cela revient à dire que le consommateur : « dans un environnement inchangé⁶ » (Varian 1995b p.131), ne peut pas se contredire directement ou indirectement.

Cela suppose néanmoins le caractère total de la relation de préférence, autrement dit que l'agent économique dispose d'un avis sur toutes les options possibles, y compris sur les alternatives face auxquelles il n'aurait pas été confronté. Dans ce contexte l'indifférence ne doit pas être comprise comme une absence de préférence, ou une hésitation à la manière de l'âne de Buridan (Sen 1973, 1997), mais comme une équivalence véritable entre les options⁷. Cette approche théorique est particulièrement exigeante en termes de traitement d'information. L'approche pratique qui s'est développée à la suite d'Afriat (1967) contourne la condition de complétude (Sher et al. 2025). Elle fournit une méthode de rationalisation qui permet par un test empirique sur des ensembles de données finis, de confirmer l'existence d'une fonction d'utilité⁸ (Varian 2006). Pour autant, dans le principe il s'agit toujours de contraindre le comportement de l'agent en prédisant une cohérence générale (Hands 2013). Dans la pratique toutefois, la rationalisation se contente d'étudier si les conditions d'existence d'une fonction d'utilité sont respectées.

Une large partie de la réflexion économique s'est alors centrée sur la possibilité de démontrer la compatibilité d'un ensemble de données de consommation avec l'existence d'une fonction d'utilité sous-jacente. Néanmoins il n'est pas certain qu'une telle fonction qui serait construite à partir d'un ensemble de choix empirique pourrait s'appliquer à d'autres ensembles de choix (Halevy 2022). Ce type de fonction peut être qualifiée de fonction comme-si (*as-if utility function*), dans le sens où la question se pose de savoir si elle serait validée par l'agent économique si elle lui était soumise (conception substantive des

⁶ Cette restriction nécessaire, qui dans les faits tend à saboter l'opérationnalité recherchée (Giraud 2005), sera examinée plus bas.

⁷ De ce fait à l'inverse de l'âne de Buridan qui dans la parabole meurt de ne pas savoir choisir entre deux offres également attirantes, le consommateur indifférent est censé choisir sans hésiter l'une des deux puisqu'elles sont parfaitement équivalentes.

⁸ La propriété de non-satiété locale est requise pour obtenir une solution non triviale.

préférences), ou bien si une autre règle ou spécification ne pourrait pas aussi rationaliser les choix étudiés (conception behavioriste) (Chiappori 1990, Grûne 2004, Tipoe et al. 2022).

La précédente phrase a fourni l'occasion de souligner que deux représentations des préférences coexistent dans la réflexion économique. Une première conception substantialiste fait référence à des états mentaux (Hausman 2012), on peut donc la qualifier de substantialiste, ou *mentaliste* (Thoma 2021). Dans une deuxième conception, que l'on peut qualifier de behavioriste, le terme préférences n'est rien d'autre qu'un synonyme des choix constatés. C'est à cette dernière conception, que Hands (2013) dénomme Théorie Contemporaine des Préférences Révélées (TCPR), que certaines rationalisations empiriques initiées par Afriat se rattachent (Binmore 1999, Binmore et Shaked 2010).

1.2.2 Il existe de nombreuses expressions envisageables de la cohérence des choix.

Dans la théorie des préférences révélées, la rationalité se matérialise dans les choix par des conditions de cohérence qui correspondent au fait que l'agent n'est pas censé se contredire, elles imposent donc des restrictions testables. Elles ont néanmoins des formes mathématiques variées, selon qu'elles s'appliquent à deux paniers de biens (Axiome Faible des Préférences Révélées, Samuelson 1938a), à trois paniers ce qui introduit les formes de transitivité (Axiome Fort de Préférences révélées, Houthakker 1950), ou encore acceptent différents niveaux de prix (Axiome Généralisé des Préférences Révélées, Varian 1982). Dans ce dernier cas de figure il peut y avoir plus d'un niveau de consommation qui maximise l'utilité. La souplesse ou la fermeture des conditions dépend notamment de l'acceptation ou non de l'indifférence dans leur formulation. L'axiome Faible accepte l'indifférence, tout comme l'Axiome Généralisé (Varian 2006), ce qui n'est pas le cas de l'axiome fort.

La contrainte de cohérence est généralement représentée par la transitivité (axiome fort), qui est pour Arrow (1972 p.21-22) « the most primitive assumption ». Toutefois elle peut se révéler trop contraignante, c'est-à-dire se trouver en contradiction avec des comportements justifiables et raisonnables. Elle peut alors être remplacée par des formulations, qui d'une manière générale, requièrent que les choix ne soient pas affectés par les variations de l'ensemble des options accessibles (Schwartz 1976). L'article présentera brièvement les conditions de ce type les plus courantes, qui ne sont pas toutes issues du même type de réflexion. Si la démarche originelle de Samuelson et de la microéconomie concernait des choix de consommation portant sur des paniers de biens, à la suite de Arrow (1950), la réflexion s'est étendue aux choix collectifs et même à l'ensemble des choix (Sen 1971, 1973). Cette extension qui suit la définition de l'économie popularisée par Robbins en 1932, est avalisée par Becker⁹ et semble ne plus être sujette à débat.

Confronté au fait que les conditions de cohérence peuvent se heurter dans certaines circonstances à des comportement justifiables, plusieurs auteurs ont cherché une condition

⁹ « (...) J'en suis venu à considérer que l'approche économique est assez englobante pour s'appliquer à l'ensemble du comportement humain, que ce comportement fasse intervenir des prix monétaires ou des prix fantômes imputés, des décisions répétées ou rares, des décisions importantes ou mineures, des fins émotionnelles ou mécaniques, des personnes riches ou pauvres, des hommes ou des femmes, des gens intelligents ou stupides (...) » (Becker 1976, p. 8.)

minimale de cohérence qui soit la plus simple et la plus générale¹⁰. Pour simplifier la présentation et faciliter la lisibilité, l'article donnera un équivalent littéraire des conditions plutôt que leur forme mathématique, car il n'a pas vocation à en discuter les expressions formelles.

Une première étape a consisté à assouplir la transitivité. La transitivité standard inclut l'indifférence. Sen (1969) montre que la quasi-transitivité (c'est-à-dire, une transitivité réduite aux préférences strictes) suffit pour obtenir une fonction de choix. Il montre également que l'acyclicité (c'est-à-dire, l'absence de succession de choix circulaire¹¹), même si elle viole certaines propriétés attendues de la rationalité microéconomique, est une caractéristique suffisante pour construire une fonction de choix (Sen 1970).

Sen (1973) montre ensuite que l'axiome faible des préférences révélées, une condition de cohérence portant pourtant sur des choix binaires, suffit pour construire une fonction de choix s'appliquant à plus de deux options. Elle garantit la révélation indirecte des préférences. L'axiome fort devient superflu, ce qui permet de s'affranchir de toute forme de transitivité¹². Il poursuit en montrant que deux conditions simples, généralement considérées comme intuitives et représentant des critères de cohérence raisonnables, peuvent lui être substituées : les propriétés α et β .

- La propriété α ou condition Chernoff ("*basic contraction consistency*" (Sen 1993b), impose que si un individu opte pour une option x lorsqu'un ensemble d'options S est disponible, alors il doit également opter pour x si les options mises à sa disposition constituent un sous-ensemble strict de S . Autrement dit, si un individu choisit une pomme dans un panier comportant deux pommes et trois poires, il doit aussi choisir une pomme dans un panier comportant une pomme et deux poires. Cette condition peut s'exprimer sous la forme symétrique éliminatoire qu'illustre Mongin "Si l'on a éliminé une option lorsqu'on la comparaît à d'autres, on ne la retient pas lorsqu'on la compare à un nouveau groupe d'options où figurent les précédentes" (1994 p.202). Dans le cas d'espèce l'option éliminée ce sont les poires. Mongin souligne que ce type de condition fait appel à la mémoire, ce qui est le propre des comparaisons successives. En revanche l'illustration que suggère Sen (1969) ne permet pas de mettre l'accent sur cet aspect : « si le champion du monde dans une certaine discipline est un Pakistanais, il doit aussi être champion du Pakistan. » Bhattacharyya et al. (2011 p. 128) signalent que dans certains cas, et pour des raisons plausibles un agent peut être amené à violer cette condition pourtant basique¹³.

- La propriété complémentaire est la propriété β selon laquelle : si les options x et y sont en même temps choisies dans un ensemble S , lui-même sous-ensemble de T , alors x sera sélectionné dans T si et seulement si y l'est aussi (Sen 1969, 1971). Il s'agit d'une préservation de l'équivalence des propriétés individuelles (*optimal equivalence*) (Baigent 1990). Si une pomme et une poire sont conjointement considérées comme meilleur choix

¹⁰ Cette démarche concerne la théorie des choix, elle s'est déroulée en parallèle et indépendamment de celle initiée par Afriat, en s'appuyant sur une formalisation propre.

¹¹ Autrement dit, si x est choisi par rapport à y et y par rapport à z , il est possible d'accepter x indifférent à z . Si x était choisi par rapport z , il y aurait circularité. Dans le langage des fonctions de choix C cela s'illustre ainsi : Transitivité : si $\{x\} = C(\{x,y\})$ et $\{y\} = C(\{y,z\})$, alors $\{x\} = C(\{x,y,z\})$; Acyclicité : $C(\{x, y, z\}) = \{x\}$ ou $C(\{x, y, z\}) = \{y\}$

¹² Ce résultat qui concerne les fonctions de choix, ne s'applique pas à la construction de fonction d'utilité.

¹³ Une règle de politesse impose par exemple de ne pas s'approprier une pomme isolée dans une corbeille de fruit, pour éviter de supprimer ce choix pour autrui. Un agent courtois préférant a priori les pommes aux poires sera donc amené à faire varier ses choix selon le nombre de pommes accessibles.

dans un échantillon extrait d'un panier, une pomme ne pourra pas être seule le meilleur choix dans ce même panier. Ce que Sen (1969) illustre par « si un Pakistanais est champion du monde, alors tous les champions du Pakistan sont champions du monde dans cette même discipline. »

α et β considérés ensemble¹⁴ impliquent une rationalité complète au sens standard (normalité et transitivité), ainsi que le caractère binaire de la fonction de choix (Sen 1971). Mongin (1994) souligne que les deux conditions n'ont pas le même statut normatif. La condition β incorpore ainsi une dimension de justice ou d'égalité, que la présentation de Sen met en valeur : il ne serait pas *équitable* d'évincer un joueur au profit d'un ex aequo. Toutefois ce type de considération peut sembler superfétatoire dans un contexte de cohérence pure. Mongin (2000c) ajoute surtout que cette condition peut être violée par des choix justifiés¹⁵ et qu'elle augmente l'exigence informationnelle qui pèse sur l'agent (mémoire et calcul). Pour toutes ces raisons il est conduit à suggérer de l'écarter.

Cela dit, par la suite Sen (1971) a proposé une variante de la condition β qui élimine le premier inconvénient. Il propose de la remplacer par une propriété qu'il nomme γ (*basic expansion consistency*) : si un élément x est choisi dans une série d'échantillons d'une classe finie de choix possibles, il doit également l'être dans l'ensemble formé par leur union. Autrement dit, si dans des choix faits deux à deux, une pomme est choisie face à une orange, à une banane et à une poire, alors elle doit aussi l'être lorsque qu'elle se trouve dans un panier comprenant simultanément une orange, une banane et une poire. La présentation imagée de Sen reste dans le domaine sportif : « Si un sportif est doublement champion du Pakistan et champion de l'Inde, il doit aussi être champion de l'ensemble Indo-pakistanaï. » Ensemble les conditions α et γ garantissent la normalité de la fonction de choix, en revanche, par construction elles n'assurent pas la transitivité.

Les exemples sportifs sont donnés par Sen pour rendre facilement compréhensibles les conditions, mais ils soulignent en même temps que des exigences de cohérence formellement évidentes ne sont pas nécessairement justifiées dans la vie réelle. Cela notamment parce que les compétitions sportives comme les choix de consommation, ne se déroulent pas tous au même moment. Le « toutes choses égales par ailleurs » ou le « dans les mêmes circonstances », ne fonctionnent au mieux qu'en laboratoire.

Toutes les conditions brièvement présentées ont pu être prises en défaut par des comportements justifiés (Schwartz 1976, Sen 1997). Sugden (1985) propose alors une condition encore moins contraignante que l'axiome faible des préférences révélées, qu'il qualifie de cohérence minimale. Elle consiste à poser que si, dans un choix entre X et Y , X est choisi, alors, quel que soit l'ensemble de choix où X et Y seraient disponibles, Y ne doit jamais être choisi. Il souligne que cette condition minimaliste, qui paraît de bon sens, peut néanmoins est transgressée par des comportements justifiés. Ce phénomène est même

¹⁴ Mongin (1994 p. 201) rappelle qu'il ne s'agit pas de la condition d'Arrow nommée indépendance à l'égard des options non pertinentes, même si parfois cette combinaison apparaît sous cette appellation.

¹⁵ Supposons un ensemble {pomme, poire, orange, banane}. Si le choix constaté dans un sous-ensemble {pomme, poire, banane} est (pomme poire), si pour {pomme, orange, banane} c'est (pomme orange) et si pour {poire, orange, banane} c'est (poire orange), mais que pour {pomme, poire, orange, banane} le choix est (pomme), alors le choix final transgresserait la condition β . Car elle aurait justifié (pomme, poire, orange). Pourtant, en quoi le choix de la pomme qui, dans la succession, apparaît deux fois sur trois, serait-il injustifié ?

courant dans les choix dont le résultat dépend du comportement d'autrui, comme dans les sports collectifs. Tel joueur de football X sera sélectionné en fonction de l'équipe qui doit être affrontée, de telle sorte que le joueur Y restera sur la touche. Néanmoins dans une autre configuration c'est l'inverse qui se produira. Il suffit d'envisager que X est meilleur en attaque et Y meilleur en défense. Le choix du sélectionneur sera donc parfaitement justifié, mais du point de vue des préférences révélées il apparaîtrait incohérent. Sugden (1985) ajoute d'autres arguments, relatifs aux choix faisant intervenir des considérations éthiques ou le regret, qui ne seront pas examinés dans cet article.

Les développements précédents ont montré que d'un point de vue formel la théorie des préférences révélées est extrêmement puissante et persuasive pour donner un contenu opératoire au comportement rationnel. Malheureusement les critères de cohérence proposés, même les plus simples, peuvent se heurter à des comportements parfaitement justifiés par ailleurs (Mongin 2000c). Ces « incohérences rationnelles » ont mis en valeur le problème de l'interprétation des choix.

1.3 LES DIFFICULTÉS PERSISTANTES DE LA THÉORIE DES PRÉFÉRENCES RÉVÉLÉES

La section sera consacrée à discuter des difficultés d'interprétation des comportements révélés et de certaines stratégies possibles pour le contourner. Elle mentionne brièvement la thématique de l'agrégation des choix qui ne sera pas développé, elle étudie ensuite plusieurs catégories de problèmes qui conduisent à étudier deux types de solutions que la littérature économique a envisagés. Cette première série de réflexions souligne la persistance des difficultés qui affectent la perspective des préférences révélées, que la dernière sous-section mettra en relation avec l'environnement de choix.

1.3.1 Les raisonnements s'appliquent à un individu

Il convient tout d'abord de rappeler que Samuelson avait dès l'origine expliqué qu'il ne s'intéressait qu'à la demande individuelle. Pour autant la démarche initiée par Arrow (1950) a ouvert la voie à des recherches portant sur les choix collectifs. Cette extension ajoute deux dimensions : d'une part elle élargit l'éventail du choix à des domaines éthiques, d'autre part elle s'intéresse au choix résultant de plusieurs agents. Ces aspects ne seront pas traités dans cet article. On peut toutefois rappeler que l'hypothèse de rationalité économique individuelle ne peut généralement rien prédire dans le cas d'une demande agrégée avec des individus différents (Arrow 1986). Cela résulte des difficultés rencontrées par la théorie de l'équilibre général dans les années 1970 à la suite des travaux de Sonnenschein-Mantel-Debreu¹⁶. Pour sa part la rationalisation de la demande empirique développée à la suite d'Afriat (1967) s'applique à des données collectives, mais cette méthode les traite comme celle d'un agent unique. Elle n'est pas sur le même plan que la théorie de Samuelson (Hands 2013, 2017) et faire coïncider les deux reste malaisé (Blundell et al. 2003).

¹⁶ « Market demand functions need not satisfy in any way the classical restrictions which characterize consumer demand functions » (Sonnenschein et Shafer 1982 p. 671). Cf. également Turab Rizvi (2006)

1.3.2 Le problème de l'interprétation des choix

Quoiqu'il en soit des choix collectifs, dans le cadre individuel lorsque deux comportements d'un même agent s'opposent, pour pouvoir considérer qu'ils sont incohérents il faudrait avoir convenablement interprétés les choix. C'est ce que Sen (1973 p. 241) exprime ainsi : "The crux of the question lies in the interpretation of underlying preference from observations of behaviour." On a pu cependant lui faire grief (Hands 2013, Hédouin 2016) que sa formulation, comme celle de nombreux économistes, faisait référence à une conception substantielle des préférences, rattachée au sens commun (*folk psychological*), ce qui n'est pas conforme à l'esprit de la théorie des préférences révélées. C'est pourquoi il faudrait plutôt entendre cette observation sous la forme suivante : pour pouvoir considérer que la logique du comportement antérieur s'oppose au comportement suivant, il faudrait avoir correctement interprété la logique de chaque choix. Cette formulation ne renvoie pas à des préférences sous-jacentes (états mentaux), mais à des règles de choix réelles ou rationalisées¹⁷.

Les sous-sections suivantes permettront de souligner que l'approche fortement teintée de substantialisme que Sen suit dessert son propos. La perspective *mentaliste* ne permet pas de résoudre le problème de l'interprétation, qui reste fondamentalement insoluble.

La démarche des préférences révélées suppose que les préférences soient effectivement révélées par les choix. Or Sen (1993) soutient à juste titre qu'un choix unique n'est pas une affirmation, qu'il n'a pas la valeur d'une déclaration officielle (*statement*) qui engage son émetteur. Un point de vue que Mongin (2014) rappelle en le rapportant à Allais. Une préférence appartient au domaine de l'esprit, un choix est une action. Un choix peut être non réfléchi, par exemple impulsif (Cf. infra Becker). Il s'inscrit en outre dans un contexte et doit tenir compte de ses conséquences potentielles¹⁸. Considéré isolément il peut révéler une préférence tronquée ou faussée (*as-if preference* au sens de Sen 1973). Si la préférence envisagée par la tradition samuelsonienne est en principe exempte de ces considérations, elle pose malgré tout un problème d'interprétation.

La voie la plus défendue pour résoudre ce problème a été popularisée par Sen (1973, 1993b). Il conviendrait de disposer des intentions déclarées par l'agent pour bien interpréter son comportement. Un point de vue apparemment évident, que Sugden (1991) et Hausman (2024) valident également. Sugden (1991) propose ainsi l'exemple d'un agent qui joue au tiercé et perd régulièrement. Faudrait-il en déduire une préférence pour perdre, ou bien s'il joue toujours le même cheval, plutôt une préférence pour un cheval en particulier... Sans le questionner on ne saurait pas comment son comportement doit être interprété. On notera toutefois que dans cet exemple, si l'obstination peut apparaître déraisonnable du point de

¹⁷ La littérature économique distingue habituellement le choix résultat d'une règle (fixe), de celui résultant de la maximisation de l'utilité (Aumann 2019). Pourtant, compte tenu de la plasticité de l'utilité (ophélimité), rien n'empêche de considérer les deux notions comme équivalentes ou même, si l'utilité est restreinte à l'intérêt individuel monétaire, de considérer que la maximisation est une forme particulière de règle de choix.

¹⁸ C'est sur ce dernier aspect que la *regret theory* de Sugden (1985) fonde sa critique. Dans la Regret theory l'utilité d'une action dépend de l'action elle-même et de la nature des autres actions possibles. Cela rend possible l'incohérence en violant l'axiome faible des préférences révélées. Sugden montre que le comportement reste malgré tout rationnel : minimiser son regret n'est pas moins rationnel, que de maximiser sa satisfaction espérée.

vue de la maximisation du revenu, les choix ne se contredisent pas. Ils sont donc rationnels au sens de la théorie des préférences révélées.

Dans l'éventualité où l'on donnerait à l'agent la possibilité d'indiquer ses objectifs, pourrait-on le croire ? La suggestion se heurte à plusieurs difficultés. C'est que l'argumentation utilisée par Sen (1993b, 1997) contre la théorie des préférences révélées affecte aussi en retour la démarche déclarative qu'il suggère.

— En premier lieu plusieurs auteurs s'appuyant sur la démarche de la rationalité limitée, ont fait valoir que les préférences ne préexistent pas toujours aux choix (Simon 1978, March 1978). Le choix, conçu comme un processus inscrit dans le temps, fait que certains objectifs ne sont connus qu'a posteriori. En ce sens Blaug (1994 p.32) peut écrire : « Les décideurs ne cherchent pas à obtenir ce qu'ils veulent, ils apprennent plutôt à vouloir en évaluant ce qu'ils obtiennent ». Dans ces conditions des préférences révélées a posteriori seraient plus crédibles que des déclarations a priori (intentions). En outre des objectifs affichés a posteriori (motivations) peuvent s'avérer tronqués (Sher et al. 2025) parce que le processus de décision ne peut durer indéfiniment pour garantir que toute l'information pertinente aura été réunie pour atteindre un choix optimal¹⁹. Dans ce cas de figure les objectifs déclarés, au même titre que ceux constatés, ne seraient pas définitifs tant que suffisamment de situations de choix n'auraient pas été rencontrées (Rizzo et Whitman 2018). Au total, dans ces situations les déclarations de l'agent sur ses intentions a priori seraient moins solides que ses motivations a posteriori, qui elles-mêmes seraient sujettes à caution.

— Cela étant, à supposer que des objectifs revendiqués existent, un agent peut se tromper sur ses buts réels (Elster 2010). En conséquence un observateur ne pourrait pas se fier aux finalités annoncées, qui pourraient se trouver en décalage, ou même en contradiction, avec la réalité du choix réalisé.

Trois cas de figure sont envisageables.

- Le décalage est sincère : l'agent ne disposait pas de toute l'information pertinente pour agir et constate l'écart entre ses intentions et ce qu'il a obtenu. Dans l'éventualité où un même choix se reproduirait par la suite, il adapterait son comportement grâce à l'expérience acquise, révélant alors son véritable objectif. Ce cas de figure renvoie notamment au problème de la masse d'information à traiter. Dans ce cas seules les déclarations de personnes suffisamment expérimentées seraient solides. Il resterait à déterminer à quel moment l'expérience nécessaire serait acquise pour stabiliser les choix (Broussolle 2005).

- Le décalage relève de l'inconscient. L'agent cerne mal ses véritables desseins qui lui sont par exemple cachés par un défaut ou un biais cognitif (Alós-Ferrer 2018). Au mieux il pourrait découvrir ses buts grâce à un économiste qui observe ses choix, ce qui ramènerait à la situation précédente. Au pire il continuerait à se duper sincèrement sur ses véritables objectifs. Dans les deux cas ses déclarations spontanées ne seraient pas crédibles.

- Le décalage est intentionnel : l'agent se leurre sur ses propres objectifs en se mentant à lui-même pour des raisons opportunistes. Le jeu imaginé par Kavka (1983), dans lequel une personne recevra un million de dollars si elle affiche, la veille à minuit l'intention

¹⁹ C'est pourquoi Sen (1993b) souligne que les agents sont en réalité maximiseurs plutôt qu'optimiseurs.

authentique et vérifiable de boire une toxine qui la rendra malade une journée (phase 1), tout en sachant que si elle y réussit, le lendemain elle ne sera pas obligée de la boire effectivement (phase 2), est un exemple extrême de ce cas de figure (Fumagalli 2021). Il suppose une série d'expressions de préférences que Mongin (2000c) qualifie de « vicieuse », dans le sens où la décision souhaitable aux différentes phases du jeu est contradictoire (boire la toxine, ne pas boire la toxine). L'agent doit donc se mentir à lui-même pour afficher en phase 1 l'intention de boire effectivement la toxine en phase 2, tout en sachant qu'il n'aura pas intérêt à le faire. Moins controuvée est la situation d'un coupable qui plaide non coupable dans un procès, et qui dès lors a intérêt à se persuader qu'il est vraiment innocent pour apparaître convaincant au tribunal, au besoin pour réussir le test du révélateur de mensonge. Dans ce cas de figure les déclarations ne sont pas crédibles, les actes sont plus solides.

Le dernier paragraphe illustre un problème plus général : révéler de l'information est un choix stratégique en soi. Cette dimension qui introduit un aspect réflexif dans la démarche des préférences révélées ne sera pas examinée en tant que telle. Il suffit néanmoins d'introduire cette question pour en saisir la portée : sachant que ses déclarations (voire son comportement) seraient utilisées par un économiste qui cherche à construire une logique de choix qui pourrait lui être opposée par la suite, un agent aurait-il intérêt à lui dévoiler ses préférences, ou au contraire à les lui cacher pour préserver sa vie privée et conserver son libre-arbitre ? Un exemple de comportement contrefait consisterait pour un agent à annoncer une préférence pour les framboises sur les fraises, éventuellement à en consommer à un prix plus élevé, même s'il préfère les fraises. Un économiste qui aurait accès à la logique interne de cet agent, pourrait en déduire que pour lui, la valeur accordée à la protection des données personnelles est supérieure au désagrément de consommer des framboises, ou au surprix éventuel qu'elles représentent. Néanmoins, l'exemple utilisé pourrait simplement révéler une forme d'indifférence entre les deux fruits, ou une préférence faible ($\geq$) pour les framboises²⁰.

Enfin et sans épuiser le sujet déclaratif, on peut aussi signaler que les neurosciences ont montré que l'aire du langage du cerveau gauche pouvait générer des explications, même s'il n'a pas les éléments correspondants (Gazzaniga 1998)²¹. Ce phénomène participe notamment à la production de faux souvenirs. Il introduit un doute sur les explications que peut donner un agent sur ses choix.

Les situations examinées soulignent que les déclarations des agents ne permettent pas nécessairement d'éclairer valablement leurs préférences et que les choix constatés offrent une base de travail au moins aussi crédible, à condition d'en observer un nombre suffisant.

²⁰ Ce type de préférence ne peut être véritablement constaté que sur une succession de choix équivalents.

²¹ Ces travaux nourrissent la perspective neuroéconomique (Alós-Ferrer 2018), à laquelle une forme particulière, mais discutable d'utilité (Hands 2013), la *neural utility* pourrait correspondre (Fumagalli 2013).

1.3.3 Des comportements non conformes à la rationalité ?

Dans le prolongement du paradoxe d'Allais, même s'il visait à l'origine des objectifs différents (Mongin 2014), l'économie expérimentale s'est attachée à établir une autre source de doute sur la démarche de la rationalité économique, en documentant notamment une variété d'« anomalies cognitives » (Mc Fadden 1999) qui paraissent illustrer un comportement souvent non-rationnel aux yeux de la théorie économique standard.

Selon l'expression d'Aumann (2019 p.666), l'économie expérimentale pratique « l'étude systématique de l'irrationalité ». L'instabilité des comportements et des préférences et notamment l'inversion des préférences (Tversky et Thaler 1990), a ainsi été alléguée (Rabin 1998). La possibilité d'identités multiples (*multiple self*) (Lester 2010), avec des ordres de préférences variées (Hédouin 2016) ou des motifs différents selon les circonstances, a même été avancée pour expliquer le renversement constaté de préférences. Ces situations mettent notamment en cause le principe d'invariance qui prévaut dans les expériences avec choix monétaires. C'est-à-dire l'équivalence de l'ordonnancement des préférences et du classement monétaire, qui sert à étudier les préférences à partir de choix marchands (Tversky et Thaler 1990). Cela tend à rendre non discriminantes certaines tentatives de rationalisation de choix qui acceptent n'importe quelles fonctions, sauf à connaître a priori le nombre d'identités multiples dont disposerait l'individu (Ambrus et Rozen 2015).

D'une manière générale, ces travaux soulignent que les comportements réels violent souvent des critères de rationalité théorique (Rabin 2002, DellaVigna 2009), alimentant alors un procès en « irrationalité ». Dans ce domaine toutefois la question de l'interprétation réapparaît, car les comportements « non-rationnels » constatés ne sont pas univoques et se modifient parfois lorsque les expériences sont répétées (Binmore 1999, Binmore et Shaked 2010). Autrement dit le problème de l'interprétation concerne aussi l'économie expérimentale.

Tous les éléments évoqués dans les deux sous-sections précédentes laissent planer un doute sérieux sur la capacité de tous les agents à bien cerner leurs intentions (a priori) ou motivations (a posteriori). A tout le moins ils nourrissent un scepticisme sur le recours aux objectifs déclarés comme moyen d'éclairer valablement la signification à accorder à un choix quelconque. En outre, si dans les expériences le comportement des agents ne semble pas toujours suivre les principes rationnels que la théorie souhaiterait qu'il respecte, son interprétation se heurte aux mêmes limites. Finalement l'éventuelle ambiguïté du comportement constatée dans certains choix, aussi bien dans le cadre des préférences révélées que dans celui de l'économie expérimentale, ne sera pas nécessairement surmontée en faisant appel aux déclarations des agents. Le comportement apparaît donc parfois « irrationnel ».

1.3.3 Plusieurs catégories de préférences ?

Pour surmonter le constat « d'irrationalité » de comportements qui fait douter de la rationalité des préférences, certains auteurs dont Harsanyi (1982) est représentatif, sont amenés à distinguer entre les « *manifest preferences* » et les « *true preferences* ». Les préférences apparentes (manifestes) sont les préférences qui apparaissent à travers le

comportement, elles peuvent être fondées sur des erreurs d'appréciation ou des émotions. Chez Harsanyi le concept ne s'étend pas aux effets de contexte (Cf. infra), mais sa conception peut aisément être étendue à tous les phénomènes qui affectent le choix au-delà des considérations économiques habituelles. Pour leur part les vraies préférences sont celles que l'agent aurait s'il disposait de toute l'information pertinente, raisonnait toujours de façon réfléchie et se trouvait dans un état d'esprit propice au choix rationnel. Ce type de préférence produirait nécessairement des choix cohérents. Becker et Stigler (1977) sont proches de ce point de vue (Cf. section suivante).

Dans cette perspective les préférences révélées, appartiennent à la catégorie des préférences apparentes, à ce titre elles sont entachées de scories et peuvent être trompeuses. Cette approche dichotomique des préférences sauve la rationalité des « vraies » préférences, mais n'empêche pas les problèmes d'interprétation puisque que l'on ne connaît pas les préférences sous-jacentes qui restent inaccessibles.

Certains auteurs montrent qu'en supposant que de « vraies préférences », conformes aux standards des fonctions d'utilité existent, il est possible de rationaliser des préférences apparentes. Cela ne fonctionne qu'à condition d'inclure un nombre réduit de déviations par rapport aux conditions standards préalablement définies. Bleichrodt et al. (2001) proposent ainsi une méthode pour reconstruire de « vraies » préférences préservant les fondamentaux de la théorie de l'utilité espérée en corrigeant deux « biais » empruntés aux travaux de l'économie expérimentale (une seule déviation pour Fine 1995). Il est donc envisageable de corriger des « biais » à condition de les connaître et qu'ils soient isolés. Même si cette voie paraît intéressante, elle reste limitée et ne supprime pas le problème de l'identification des préférences puisque les « biais » doivent être connus. Hausman (2012) dénomme ce type de méthode la « purification » des préférences apparentes.

D'une manière générale, ces approches substantialistes, qui se donnent pour objectif d'atteindre les « véritables préférences », s'appuient sur une conception duale de l'être humain. Un noyau rationnel se trouverait empêché par une coque psychologique de réaliser les « vraies » intentions de l'agent (Infante, et al. 2016). Ce dualisme se rapproche du cas examiné dans la section précédente où un agent pouvait se duper sur ses propres intentions, mais avec une différence essentielle. Dans la section précédente le comportement révélait les intentions crédibles, alors qu'ici la situation est inversée. Les intentions crédibles sont cachées par un comportement entaché d'altérations.

Une autre approche tirée de l'économie expérimentale (Kahneman 1994), distingue aussi deux catégories de préférences (ou d'utilité), mais non hiérarchisées. Elles correspondent potentiellement à deux types de comportements de choix. La première est l'« *experienced utility* », elle est voisine de l'approche de Bentham. Il s'agit du plaisir subjectif (satisfaction) obtenu par un choix. La deuxième est la « *decision utility* », c'est-à-dire l'utilité attendue d'un choix, elle est obtenue en pondérant les gains probables pour chaque alternative. Elle relève de la démarche de l'utilité espérée. À tort, la microéconomie moderne et la théorie de la décision se référerait exclusivement à la *decision utility*, alors que de nombreux choix renverraient plutôt à l'*experienced utility*. Avant d'appliquer la démarche d'interprétation rattachée à la révélation des préférences, il conviendrait alors de savoir à quelle catégorie d'utilité se référer. Tout comme pour les vraies préférences d'Harsanyi, l'*experienced utility* n'est pas immédiatement accessible. Toutefois, Kahneman et al. (1997) considèrent qu'il est possible de la mesurer. L'opération apparaît néanmoins

compliquée par la prise en compte de la mémoire qui conduit à distinguer plusieurs composantes dans *l'experienced utility* : l'utilité immédiate (*instant utility*) et le souvenir de l'utilité (*remembered utility*), ainsi que la *predicted (ou anticipated) utility* qui s'intéresse aux attentes concernant une décision future. Certaines « anomalies » constatées dans les expériences illustreraient la difficulté pour les agents d'évaluer correctement *l'experienced utility* qu'ils retireront d'un choix (Kahneman et Tversky 2006). Pour résumer, l'utilité espérée ne fonctionnant pas dans un nombre significatif de circonstances, il conviendrait alors de prendre en compte *l'experienced utility*, qui si elle est en principe mesurable, apparaît difficile à cerner dans la pratique.

Finalement, bien que cette approche soit distincte de celle suivie par Harsanyi, elle s'en rapproche en distinguant plusieurs catégories d'utilité/préférences dont certaines sont non observables et difficile à cerner.

Il n'est pas nécessaire de développer plus avant les réponses envisageables au problème de l'interprétation car sur le fond elles sont confrontées à un problème identique que la sous-section suivante va exposer.

1.3.4 Des choix contextuels et multi dimensionnels

En réalité le choix est affecté par l'environnement dans lequel il se déroule et par les caractéristiques de l'objet sur lequel il porte.

En premier lieu la plupart des incohérences de choix issus de la théorie des préférences révélées, ou des résultats que l'économie expérimentale qualifie de « biais » ou « d'anomalies », seraient probablement mieux qualifiées comme des cas de préférences dépendant du contexte (Sugden 2002). Un choix se réalise nécessairement dans un environnement qui peut l'influencer de multiples manières, en ce sens un choix réel est donc nécessairement dépendant du contexte (Hausman 2024)²². Cet état de fait n'est pas spécifique à l'économie, dans le sens où tout phénomène matériel ou physique se déroule dans un environnement donné qui l'influence. Ce qui est spécifique aux sciences sociales c'est qu'au titre des influences contextuelles il faut inclure des facteurs proprement humains, comme les croyances et les coutumes (Hausman 2012). Cet état de fait produit non seulement des incohérences apparentes de comportement, mais aussi complique l'interprétation des préférences.

Si les facteurs contextuels sont a priori sans limites, les principaux étudiés concernent l'effet de cadrage (*framing effect*) selon lequel un choix est influencé par la façon dont il est présenté. Ainsi par exemple l'ordre dans lequel les options sont soumises peut orienter le résultat (*menu dependency*) (Sen 1993), ou encore le déroulement du choix (*process dependency*) ou même l'effet de dotation (*endowment effect*). Des règles de justice ou d'équité (*fairness*) peuvent aussi influencer la décision (Rabin 1998). Le temps disponible appartient également au contexte du choix (être pressé ou non)²³. Ces constats violent un

²² Pour simplifier le propos, dans le cadre de cet article on inclura le problème des hypothèses auxiliaires à l'argument du contexte.

²³ D'autres « anomalies » sont listées dans Aumann (2019).

principe général d'invariance (Giraud 2005), qui permet d'appliquer la clause *ceteris paribus*²⁴ (Sher et al. 2025).

Il faut en second lieu ajouter que le choix est multidimensionnel par l'objet auquel il s'applique : plusieurs critères de choix le concernant peuvent coexister et se trouver en concurrence. Dans la lignée de la théorie de la consommation de Lancaster (1966), ces critères peuvent s'appuyer sur les différentes caractéristiques (qualités) d'un produit. Mongin (1994, 2000c), souligne que l'agent définit alors l'objet du choix par un vecteur de caractéristiques et évoque plusieurs exemples de choix cycliques ou d'intransitivités rationnelles qui peuvent en découler. Plus la chaîne de comparaison est longue plus le risque d'intransitivité rationnelle augmente.

Dans le cas d'une série de fruits comparés deux à deux. Pour un niveau de consommation (prix * quantité) donné, l'agent peut préférer les cerises (C) aux poires (Pr) pour leur couleur, les framboises (Fb) aux cerises (C) pour leur consistance, les fraises (Fr) aux framboises (Fb) pour leur caractère plus sucré, les pommes (Po) aux fraises (Fr) pour leur moindre risque de se tacher en les mangeant et les poires aux pommes parce qu'elles sont plus juteuses... Les critères de comparaison (caractéristiques) pris en compte, changent en cours de choix.

Au total cela donne : $C > Pr$; $Fb > C$; $Fr > Fb$; $Po > Fr$; $Pr > Po \Leftrightarrow Pr > Po > Fr > Fb > C > Pr$.

Si le résultat apparaît formellement incohérent, il n'est ni humainement irraisonnable, ni logiquement injustifié. Dans l'exemple proposé, les préférences restent ordonnées, même si cela produit une incohérence finale des choix.

À cet égard Mongin (1994 p.199) souligne à juste titre que « Le caractère raisonnable de certaines intransitivités n'implique pas, à lui seul, le caractère déraisonnable de la transitivité dans les mêmes circonstances ». Certes, mais cela ne l'impose pas non plus. Cela rend donc difficile d'imposer des restrictions empiriques au comportement (éventuellement des prescription normative) et confirme le doute sérieux sur la capacité à interpréter de façon univoque les choix.

Cela étant, il est toujours envisageable pour rendre les comportements conformes à un critère de cohérence ou de rationalité économique de les redéfinir en conséquence (Cf. infra Becker). De même, pour préserver une démarche d'optimisation on peut aussi modifier les préférences des agents en fonction de chaque contexte (Diaye 2001). Toutefois, outre le fait que ces reconfigurations peuvent apparaître ad-hoc, elles tendent à multiplier les paramètres spécifiques au choix jusqu'à rendre chaque choix potentiellement unique²⁵, donc non opposable. Dans tous les cas cela ne résout pas le problème d'interprétation. L'observateur extérieur ne sera jamais certain de ne pas avoir laissé de côté un élément significatif (Bhattacharyya et al. 2011).

²⁴ Une pratique fréquente consiste à considérer les éléments de contexte comme « secondaires » ou « non pertinents ». Pourtant le simple fait que certains facteurs puissent influencer un choix suffit à prouver qu'ils ne le sont pas. La condition d'Arrow (1950) dite d'indépendance du choix à l'égard des options non pertinentes, est une illustration à caractère normatif de cette tendance.

²⁵ Puisque : « The objects of context-independent preferences will be the complete state of the world at time t with coffee versus the complete state of the world at time t with tea. » (Hausman 2024 p.221), chaque modification d'un aspect de l'état du monde définit un choix/univers d'expérience différent (Cf. infra Poincaré).

Les sections précédentes ont rappelé que la démarche des préférences révélées donne comme contenu à la rationalité la cohérence du comportement, envisagée comme le fait qu'une fois qu'un agent a fait un choix, il devrait sous une forme ou sous une autre maintenir la préférence constatée. Toutefois elles ont aussi souligné qu'opposer à l'agent la logique de choix précédents supposerait de l'avoir correctement identifiée, ce qu'un regard extérieur ne permet pas pleinement de réaliser. Cela conduirait alors à vouloir interroger l'agent sur ses objectifs. Cette démarche se heurte cependant au fait que l'on ne peut pas automatiquement se fier aux déclarations d'un agent. Opposer des restrictions testables à l'agent à partir d'un choix antérieur éventuellement rationalisé, devient alors une opération périlleuse. Des choix apparemment incohérents pourraient ne pas l'être. Dans ces conditions équivoques tout comportement devient a priori acceptable.

Finalement, pour des raisons différentes, la démarche des préférences révélées se retrouve dans la situation que Samuelson voulait éviter : devoir admettre tous les comportements sans pouvoir les discriminer. Cela ne signifie pas pour autant que l'agent serait irrationnel, mais simplement que le contenu de la rationalité apparaît trop exigeant. La démarche de la maximisation, dont Becker est un des principaux promoteurs, conduirait-elle à donner un contenu plus opératoire à la rationalité économique ?

1.4 LA RATIONALITÉ MAXIMISATRICE DANS LA DÉMARCHE DE BECKER FACE À SES LIMITES

Becker (1962 p.1) écrit : « everyone more or less agrees that rational behavior simply applies consistent maximization of a well-ordered function, such as a utility or profit function » ou encore « rational behavior is now taken to signify maximization of a consistent and transitive function » (1962 p.3).

Cette conception fait de la maximisation de l'utilité le contenu essentiel de la rationalité. Il convient ici de souligner qu'à la différence de la théorie des préférences révélées, sa dimension normative ne réside pas dans une contrainte de cohérence ou de non-contradiction des choix précédents, mais dans le respect d'une procédure destinée à garantir le meilleur choix possible, ce qui rend les choix de fait cohérents (Sugden 2022). Becker (1976) insiste en outre particulièrement sur la nécessité de préférences stables dans le temps.

La conception de Becker fait face à deux objections principales qui mettent en doute d'une part l'assimilation de la rationalité à la maximisation et d'autre part l'argumentation justifiant la stabilité des préférences.

1.4.1 Maximisation et optimisation

Mongin (1984) et Sen (1997) soulignent que la maximisation est généralement confondue avec l'optimisation qui suppose de sélectionner le meilleur choix possible. En réalité parce qu'elle engendrerait un processus d'une durée infinie et consommateur de capacités de traitement inatteignables, la maximisation n'implique pas l'optimisation. Ce constat, selon l'expression de Mongin (1984 p.52), « dénoue le lien entre optimisation et rationalité ». En conséquence la maximisation standard ne peut pas réclamer une exclusivité de représentation de la rationalité. La rationalité limitée, avec la recherche d'un choix

simplement satisfaisant, est aussi une forme de maximisation (Sen 1997). L'approche de *l'experienced utility*, avec sa double notion d'utilité (Kahneman 1994), nourrit une autre forme de suspicion sur la conception de la rationalité exclusivement conçue comme la maximisation de l'utilité espérée (DellaVigna 2009). Il existe donc une variété de rationalités concurrentes.

Quoiqu'il en soit, dans tous les cas la maximisation standard débouche sur des choix qui se rattachent à des préférences apparentes ou tronquées, puisqu'il pourrait exister au moins un meilleur choix. Cet argument renvoie à une discussion évoquée précédemment.

1.4.2 La stabilité des préférences

Dans la démarche de Becker la cohérence du comportement se fonde sur la stabilité des préférences (goûts)²⁶. Pourtant ce principe semble contredit par certaines attitudes communément constatées. Stigler et Becker (1977) examinent alors quatre classes de comportements habituellement considérés comme révélant des modifications des goûts ou inversement une insensibilité des choix aux signaux de prix : l'addiction, les coutumes et traditions, l'impact de la publicité et le phénomène de la mode. Dans toutes ces situations la stabilité du comportement est expliquée par des modifications de coûts/revenus internes à l'individu.

La première discussion revient à examiner les cas où la consommation d'un produit amène une consommation toujours accrue. L'exemple utilisé est celui de la musique : mieux on connaît la grande musique plus on en écoute. À l'encontre de Marshall qui semblait considérer la consommation accrue de musique comme une modification des goûts (i. e. une exception au principe de la décroissance de l'utilité marginale), Stigler et Becker soulignent que ce comportement peut traduire la décroissance marginale du coût d'entrée dans la grande musique. Dans ces conditions les goûts ne changent pas, mais la consommation augmente.

La persistance de comportements face à un environnement qui a changé (inertie), que traduisent coutumes et traditions, semble contredire la maximisation de l'utilité. Stigler et Becker font valoir que le maintien des coutumes s'expliquerait par le coût de la recherche d'information ou de la transformation des pratiques. Maintenir un comportement évite un coût d'adaptation.

Le troisième argument suggère que l'action de publicité ne se fait pas par la persuasion, ce qui tendrait à modifier les goûts, mais plutôt en modifiant les gains attendus de la consommation d'un produit.

Enfin la mode semble traduire la possibilité de changements cycliques des goûts propres à remettre en cause l'hypothèse de stabilité. Toutefois considérant qu'être à la mode revient à rechercher la nouveauté et que cela apporte de la distinction sociale, Stigler et Becker interprètent le renouvellement récurrent des achats comme l'expression d'une recherche stable de la nouveauté²⁷. Lorsque la mode passe, la consommation de certains produits n'apporte plus la distinction recherchée, ce qui peut s'interpréter comme une diminution du rendement de la consommation des biens considérés.

²⁶ Stigler et Becker (1977) défendent aussi l'idée de préférences similaires entre les agents.

²⁷ Il s'agit d'une redéfinition du choix qui ne porte plus sur l'objet acheté, mais sur un objectif plus général (être à la mode).

En définitive : « all changes in [*households*] behavior are explained by changes in prices and income » (Stigler et Becker 1977 p. 89). Néanmoins les prix et revenus en question ne sont pas observables. Qu'il s'agisse du prix relatif d'usage de la musique ou du revenu tiré de la consommation d'un produit avec publicité, ou encore de celui tiré de consommation d'objet à la mode... il n'y a dans la démonstration aucun élément qui permette de mesurer les prix et revenus correspondant aux variables examinées, qui restent des paramètres « fantômes » (*shadow prices*). Dans ces conditions le raisonnement est ingénieux, mais reste interprétatif²⁸. Il est certes possible de considérer tous les comportements discutés comme compatibles avec la maximisation de préférences stables, en redéfinissant les choix constatés de façon adéquate. Toutefois une telle affirmation est impossible à prendre en défaut. Cela étant, puisque, comme Stigler et Becker l'admettent, les préférences révélées (goûts manifestes) semblent changer, ils semblent nécessairement faire référence à des préférences invisibles, intérieures et paraissent ainsi rejoindre un point de vue voisin de celui d'Harsanyi, déjà discuté plus haut. Enfin, comme le souligne Mongin (2002) en se focalisant sur la stabilité des préférences, Stigler et Becker défendent pour des raisons pratiques un aspect de la microéconomie qui n'est pas central pour le débat sur la rationalité.

Il reste que du point de vue des préférences révélées, si à prix égal une impulsion, un effet de mode..., font subitement acheter un bien A plutôt qu'un bien B, alors qu'auparavant l'inverse avait été révélé, les choix apparaissent incohérents. Becker (1962, 1977) écarte cet état de fait parce qu'il se place dans une situation où des prix relatifs changent. En réalité malgré les apparences, il ne s'intéresse pas aux préférences. Même si en utilisant le terme « goûts », Stigler et Becker semblent adopter un point de vue substantialiste, leur argumentation n'en a pas véritablement besoin. Comparer les réactions des agents avant et après un changement de leur environnement, interprété comme une variation de prix, réels ou fantômes, teste leur sensibilité à des variations de coûts, pas la stabilité de leurs préférences. En fin de compte, l'argumentation revient même sur le fond à valoriser le caractère universel de la contrainte de revenu²⁹. C'est cela qui permet à Stigler et Becker de poser que les préférences des agents sont similaires. Le contenu de la rationalité s'incarne alors dans un comportement qui obéit au principe de réalité.

Affirmer que les agents doivent tenir compte des variations de prix et ne peuvent pas dépenser plus que ce dont ils disposent, n'est guère contestable, mais le contenu de la rationalité devient trivial. C'est un énoncé toujours vrai et qui n'apporte pas d'information supplémentaire. Les prédictions qu'il permet de réaliser ne sont pas différentes de l'énoncé d'origine : c'est un truisme.

Au total, les difficultés annoncées surmontées le sont par la redéfinition des choix et par les variations de prix fantômes. Si les comportements étudiés sont en apparence rationalisés, cela ne résout pas les problèmes que Samuelson avait pointé concernant la maximisation de l'utilité. Cela aurait plutôt tendance à les confirmer puisque cette

²⁸ « All human behavior can be viewed as involving participants who maximize their utility from a stable set of preferences and accumulate an optimal amount of information and other inputs in a variety of markets." (Becker 1976 p.14).

²⁹ « Even irrational decision units must accept reality and could not, for example, maintain a choice that was no longer within their opportunity set » (Becker 1962 p.12)

perspective s'éloigne du terrain de la réalité sensible. Cette démarche est donc une régression par rapport à celle de Samuelson.

2. UN COMPORTEMENT RATIONNEL MALGRÉ TOUT

La première partie a examiné une série de problèmes persistants auxquels se heurtent les deux conceptions de la rationalité économique pour la rendre opérationnelle et réfutable. Le contenu normatif qu'elles entendaient lui donner s'en trouve grandement amoindri. Ce résultat doit être mis en relation avec l'ambition particulière que l'économie place dans la notion de rationalité. Cela invite à reconsidérer sa nature et sa fonction, pour proposer une conception plus modeste de la rationalité, mieux en phase avec la pratique courante dans le champ scientifique. Dans cette perspective la partie réexaminera en premier lieu notion de réfutation au sens de Popper.

2.1 COMMENT PRATIQUER LE RÉFUTATIONISME ?

Comme cela été souligné, depuis au moins Samuelson (Mongin 2000a) l'économie standard a globalement adopté une forme de réfutationisme (Blaug 1992), qui sera ici considéré comme un synonyme de falsificationnisme (Nadeau 1993a). Cette section entend montrer que le réfutationisme a souvent été envisagé en économie dans une acception assez naïve (Caldwell 1984), ou conventionnelle (Hausman 1988), qui a conduit à son mésusage.

La falsifiabilité est en réalité une propriété méthodologique plutôt qu'empirique. Le réfutationisme ne concerne pas principalement le résultat du test empirique des lois (fonctions objectifs, conditions de rationalité...), mais la façon logique dont ces lois, doivent être exprimées (Nadeau 1993a). Leur énoncé doit ainsi rendre possible l'apparition de phénomènes observables qui pourraient les contredire. C'est qu'une réfutation pratique est en toute logique impraticable pour plusieurs raisons (Caldwell 1984), dont les deux principales seront brièvement expliquées. D'une part un énoncé théorique devrait comprendre l'énumération de *tous* les antécédents en vertu desquels un conséquent donné pourra se produire : « l'énoncé d'une loi quelconque est forcément incomplet. Je devrais d'abord décrire *toutes* les conditions de l'expérience à faire et la loi s'énoncerait alors : si toutes les conditions sont remplies tel phénomène aura lieu » (Poincaré [1902] 1970 p.171). À défaut de les respecter toutes, une réfutation pratique pourra être interprétée comme renvoyant aux caractéristiques de l'expérience. C'est ce que l'on appelle communément le problème de Duhem-Quine (Mongin 1984, 2002, Caldwell 1994) qui est particulièrement notable dans les sciences sociales. D'autre part et dans un ordre d'idées très différent, quand bien même une loi apparaîtrait effectivement contredite par un test pratique contrôlé, compte tenu du fonctionnement socio-culturel habituel de l'activité scientifique, cela ne conduirait pas automatiquement à son invalidation (Kuhn 1962, Planck 1945³⁰). Ce serait

³⁰ « (...) une vérité nouvelle en science n'arrive jamais à triompher en convainquant les adversaires et en les amenant à voir la lumière, mais plutôt parce que finalement ces adversaires meurent et qu'une nouvelle génération grandit, à qui cette vérité est familière » ([1945] 1960 p. 84).

d'ailleurs parfois justifié (Lakatos 1974). Du reste Popper fait lui-même jouer un rôle significatif aux décisions conscientes d'individus ou de groupes dans l'acceptation ou dans le refus des résultats d'observation (Berès 1986). Tout cela empêche de considérer la falsification comme un critère essentiellement pratique (Caldwell 1994)³¹.

Ce constat qui n'est pas propre à l'économie ne doit pas pour autant conduire à récuser le falsificationnisme (Cf. infra). Il disqualifie néanmoins la conception de la rationalité sous forme de maximisation qui n'est pas construite de façon réfutable (Caldwell 1983). Il conforte en revanche la démarche axiomatique initiée par Samuelson (Mongin 2000b, 2003), mais sans la rendre plus opérante. Mêmes les conditions de rationalité énoncées de façon à pouvoir être falsifiées ne sont en pratique pas nécessairement réfutables, puisque les choix antérieurs ne peuvent pas automatiquement être opposés à l'agent économique. Cela tend à discréditer l'emploi courant des critères de cohérence et les vide de tout ou partie de leur contenu prédictif ou normatif. Quand bien même un agent aurait révélé préférer X à Y dans un choix entre X et Y, cela n'induirait rien pour l'avenir puisque la logique sous-jacente peut changer. Qu'il choisisse ensuite X ou Y dans un nouveau choix binaire similaire³², cela ne confirmerait ni n'infirmerait la contrainte de cohérence. Ce point de vue formel, pour méthodologiquement assuré qu'il soit, est probablement trop exigeant pour la pratique économique courante, qui pourrait se contenter de prévisions à caractère probabiliste (Cf. infra). Il n'en reste pas moins que l'usage habituel de la rationalité s'en trouve affecté.

Pour autant toute référence à la rationalité se trouve-t-elle disqualifiée ? La suite de l'article argumentera que le problème attaché à la rationalité en économie provient de la double fonction couramment attribuée à cette notion qui « dit à la fois que les agents dont l'explication se préoccupe sont rationnels et ce qu'il faut entendre par la rationalité » (Mongin 2012 p.503). Autrement dit, la rationalité est utilisée en économie à la fois comme postulat d'intelligibilité et comme guide normatif de comportement. Au demeurant ces deux emplois sont contradictoires.

2.2 LA RATIONALITÉ EN TANT QUE PRINCIPE MÉTHODOLOGIQUE FONDATEUR

Dans le seul texte où Popper traite spécifiquement du problème de la rationalité dans les sciences sociales, essentiellement en économie³³, il n'adopte pas le point de vue normatif fréquent dans cette discipline : « L'adoption du principe de rationalité peut (...) être considéré comme le sous-produit d'un postulat méthodologique. Ce principe ne joue pas le rôle d'une théorie empirique explicative, ou d'une hypothèse testable. Car dans ce domaine, les théories empiriques explicatives, ou les hypothèses, consistent dans nos différents modèles, dans nos différentes analyses situationnelles. Ce sont les modèles ou situations qui peuvent être le plus ou moins valides sur le plan empirique, qui peuvent être discutées et critiquées, et dont la validité peut même parfois être effectivement testée. (...) Pour

³¹ “ (...) falsificationist, who requires that disconfirming test instances be treated seriously, would be alarmed to find out that disconfirming test instances cannot be unambiguously interpreted, that we can never know whether the assumed initial conditions or the behavioral law has been falsified”. (Caldwell 1994 p. 240)

³² L'axiome faible est d'ailleurs souvent contredit par des données de consommation (Tipoe et al. 2022).

³³ « En fait la seule science sociale théorique qui m'ait jamais attiré était l'économie » (Popper 1986 p. 169).

résumer : il est nécessaire de distinguer entre la rationalité comme attitude personnelle (...) et le principe de rationalité » (Popper 1967 p. 144-45).

Dans le texte Popper fait référence à deux usages de la rationalité : d'un côté comme principe d'intelligibilité nécessaire, de l'autre comme appréciation sur l'adaptation du comportement. Sur ce dernier plan il distingue deux niveaux : d'une part une conception subjective, correspondant à une logique situationnelle pour laquelle un agent agit en fonction de la façon dont il conçoit subjectivement la situation. Mongin (2002 p. 302) exprime cette approche sous la forme suivante : « les hommes agissent d'une manière qui s'accorde à leurs désirs et à leurs croyances ». Cela permet écrit Popper de tenter de comprendre y compris le comportement d'un fou. Il mobilise d'autre part en complément une conception objective qui se fonde sur la situation vue de l'extérieur. Il s'appuie sur l'exemple d'une personne qui tente de garer une voiture dans un endroit où la place est insuffisante. L'articulation entre les niveaux interne et externe, peu claire dans le texte, a fait l'objet de débats nourris (Nadeau 1993a, Mongin 2012).

Notons que dans sa définition des actions logiques, qui évitait d'utiliser le terme rationnel, Pareto avait pris en considération cette tension entre les niveaux subjectifs et objectifs : « nous appellerons actions logiques les opérations qui sont logiquement unies à leur but, non seulement par rapport au sujet qui accomplit ces opérations mais encore pour ceux qui ont des connaissances plus étendues » (Pareto, 1968 [1916], p. 66)³⁴. Dans l'exemple de l'automobiliste, l'observateur extérieur est supposé disposer de « connaissances plus étendues ».

Ces précisions font ressortir le fait que l'emploi habituel en économie de la notion de rationalité est mal défini (Granger 1955)³⁵. Les difficultés généralement mises en avant et rappelées auparavant, n'affectent que l'usage normatif de la rationalité, ou substantiel des préférences, pas le principe. Ainsi dans le cas de la maximisation de l'utilité, la discussion porte sur le respect de la fonction d'utilité de référence, ce que Popper nomme le *modèle*. Dans celui de la cohérence des choix la discussion porte sur la validité ou l'opérationnalité de critères de rationalité, qui représentent le *modèle*. Les débats n'atteignent pas le principe de rationalité qui doit d'ailleurs être implicitement admis pour pouvoir les mener.

En fait le principe est l'élément qui permet les interprétations du comportement de telle sorte que les préférences (intentions, motivations, ou objectifs) de l'agent puissent être recherchées. Comme le souligne Demeulenaere (1996 p.240) : « (...) Ce n'est pas l'utilité substantiellement recherchée qui fonde ou fait la rationalité, c'est la rationalité qui permet localement des interprétations en termes d'utilité. ». Autrement dit, la pratique économique courante fonctionne à l'envers. Cette méprise est nommée à la suite de Binmore (2009)³⁶ l'erreur causale (*causal fallacy*). L'utilité ou les préférences alléguées dérivent des choix et pas l'inverse, ce ne sont que des manières variables de renommer le résultat des choix

³⁴ Sur les difficultés fondamentales qu'introduit la délibération externe voir Boudon (2013).

³⁵ « On comprend dès lors quels risques de confusion entre l'objectif et le normatif recèle cette notion de rationalisme économique. » (Granger 1955 p. 187).

³⁶ « In revealed-preference theory, it isn't true that Pandora chooses b rather than a because the utility of a exceeds the utility of a. This is the Causal Utility Fallacy. It isn't even true that Pandora chooses b rather than a because she prefers b to a. On the contrary, it is because Pandora chooses b rather than a that we say that Pandora prefers b to a, and assign b a larger utility" (Binmore 2009, p. 19)

(Hands 2013)³⁷. Cette approche écarte définitivement l'idée de faire appel aux déclarations des agents pour déterminer leurs préférences.

Tester un critère particulier qui se révélerait défaillant ne met pas en cause le principe de rationalité en tant que tel, mais plutôt ce que Mongin (2002) désigne par la fonction de *prévisibilité* de la rationalité. Cette fonction est généralement rattachée à son usage normatif comme précepte comportemental. Le précepte ressortit quant à lui au domaine de l'efficacité du comportement de l'agent. Cela suppose de disposer d'un critère d'évaluation de l'efficacité. Depuis au moins Pareto et avec Robbins (1932) ce critère est généralement assimilé à l'adaptation moyens-fins (rationalité instrumentale). Cela oblige à se préoccuper des fins poursuivies par l'agent et ramène au problème de l'interprétation ainsi qu'aux débats précédemment évoqués. À défaut, le critère d'efficacité est alors souvent prescrit de l'extérieur comme étant « objectif », mais cette habitude reste discutable puisqu'en vertu de la « logique situationnelle » (Popper 1967, Nadeau 1993a), il devrait être celui de l'individu concerné. C'est pourquoi par exemple la rationalité dite *en valeur* (Wert- Rationalität) mise en avant par Weber, est tout aussi admissible³⁸. La démarche des préférences révélées initiée par Samuelson contourne apparemment la question des fins poursuivies, puisque son critère d'efficacité consiste pour l'agent à être cohérent avec lui-même. Toutefois comme cela a été démontré auparavant le problème de l'interprétation réapparaît malgré tout, puisqu'il est impossible de savoir si un agent est ou n'est pas cohérent, sans avoir correctement cerné ses objectifs. Notons que même si les buts sont souvent assimilés aux préférences, les deux notions ne sont pas équivalentes. Les objectifs découlent des préférences sans les représenter entièrement.

2.3 LA RATIONALITÉ DE L'AGENT UNE NÉCESSITÉ A PRIORI ?

Comme cela vient d'être évoqué le principe de rationalité, autrement dit la proposition selon laquelle le comportement des agents est rationnel, doit être entendu comme un principe d'intelligibilité (Lagueux 1993). Cela revient-il à adopter le point de vue aprioriste de Mises lorsqu'il écrit : « L'agir humain est nécessairement toujours rationnel. Le terme action rationnelle est ainsi léonastique et doit être évité comme tel » (1985 p. 21) ?

Malgré les apparences, l'affirmation de Mises n'est pas sur le même plan que le principe de rationalité. Elle s'appuie sur une perspective substantialiste, qui adopte le critère d'adéquation moyens-fins et dans laquelle l'individu ne peut se tromper intentionnellement. Mises accepte la logique de situation poppérienne, mais de façon incomplète. Il considère qu'un agent rationnel du point de vue intérieur, peut avoir tort du point de vue extérieur : « Lorsqu'il s'agit des moyens employés pour atteindre des fins, les termes de rationnel et irrationnel impliquent un jugement de valeur sur l'opportunité et sur l'adéquation du procédé appliqué. Le critiqueur approuve ou désapprouve la méthode, selon que le moyen

³⁷ "The word "prefers" simply means "chooses," and "chooses" simply means "does" (i.e. to behave in a certain way). Preferences are not what causes the consumer to choose particular goods, rather it is the fact that certain goods were chosen (obtained)" (Hands 2013 p.1088)

³⁸ Dans une perspective large, l'utilité subjective recouvre toutes les fins imaginables, y compris altruistes, éthiques...

est ou n'est pas le plus adapté à la fin considérée. C'est un fait que la raison humaine n'est pas infaillible, et que l'homme se trompe souvent dans le choix et l'application des moyens. (...) » (1985 p.23). Sa perspective se heurte alors à l'objection d'incohérence que Nadeau (1993a) fait à Popper (1967) qui semble défendre simultanément un point de vue subjectiviste de logique situationnelle, en vertu duquel l'agent agit toujours conformément à sa vision de la situation (action rationnelle du point de vue interne), et un point de vue objectif extérieur qui permettrait de considérer que l'agent peut se tromper (action irrationnelle du point de vue externe). Mongin (2007 p. 31) s'appuie d'ailleurs sur cette opposition pour contester l'argumentation de Mises : « À supposer que les motifs reconstruits soient les bons, l'aprioriste ne serait pas encore tiré d'affaire, parce que l'action considérée peut être inefficace pour répondre à ces motifs mêmes ». L'argument est que si la logique de situation permet de valider des motifs poursuivis, qui peuvent apparaître discutables de l'extérieur, elle ne permettrait pas de justifier l'usage de moyens inappropriés pour les atteindre. En se référant à un exemple popularisé par Sen (1995)³⁹, la logique de situation pourrait ainsi justifier le comportement d'un agent qui tente de se couper un orteil pourtant sain, mais pas le fait d'utiliser un couteau émoussé pour le faire. Il devrait y avoir correspondance objective entre les intentions subjectives, non évaluables, et les actions effectivement mises en œuvre. Mises s'étant mis lui-même en difficulté en se référant à l'efficacité, il en est alors réduit à défendre l'apriorisme comme simple reconnaissance d'une intentionnalité (capacité de délibération) : « Une action non appropriée à la fin poursuivie échoue et déçoit. Une telle action est contraire à l'intention qui la guide⁴⁰, mais elle reste rationnelle, en ce sens qu'elle résulte d'une délibération – raisonnable encore qu'erronée » (1985 p. 23). Attaché à des considérations relatives à l'efficacité objective, l'apriorisme se trouve réduit à défendre l'idée que l'agent est rationnel parce que doué de raison. La rationalité a priori que défend Mises reste donc dépendante d'une caractéristique de l'agent lui-même. Elle se trouve du côté de ce Popper (1967) nomme : « la rationalité comme attitude personnelle ».

Finalement, même s'il semble s'en rapprocher, l'apriorisme pratiqué par Mises ne concerne pas le principe de rationalité. En effet, ce principe scientifique n'est pas affecté par l'éventualité que les agents puissent dévier du modèle de l'adéquation moyens-fins (Cf. infra). Autrement dit, la validité du principe de rationalité comme principe scientifique d'intelligibilité n'est pas liée aux caractéristiques de l'objet étudié.

2.4 LE STATUT DU PRINCIPE DE RATIONALITÉ

Il convient à présent de s'interroger sur le statut du principe de rationalité.

À cet égard Mongin (2002 p. 303) souligne que « le statut du principe n'est pas plus facile à préciser que son contenu ». C'est que, comme cela déjà été signalé, la conception habituelle en économie fait cohabiter dans le concept de rationalité deux notions différentes : intelligibilité et efficacité. Le principe de rationalité-intelligibilité seul est plus

³⁹ "An "instrumental rationalist" is a decision expert whose response to seeing a man engaged in slicing his toes with a blunt knife is to rush to advise him that he should use a sharper knife to better serve his evident objective" (1995 p.16).

⁴⁰ Une fois vérifié que l'agent assume son comportement (Cf. infra) « une action contraire à l'intention qui la guide » serait une contradiction dans les termes.

simple à caractériser. Il ne découle pas d'un constat empirique direct, pas plus qu'il n'aurait pour fonction d'affirmer l'efficacité objective du comportement des agents. Le principe de rationalité est ce qui rend possible l'interprétation du comportement d'un agent. Il s'agit donc d'un postulat, c'est-à-dire d'un principe non démontré en tant que tel, mais qui est accepté et validé par la suite. Il est formulé au départ d'une recherche ou d'une théorie. Pour autant, en tant que principe scientifique il n'est pas arbitraire. Adapté à l'économie, il énonce que tout choix a au moins une raison d'être qui le rend compréhensible. Comme le souligne Lévy-Garboua (1981 p.21) « S'il y avait des comportements intrinsèquement irrationnels, ils seraient inintelligibles, et le simple fait de les observer en les sachant inexplicables serait une réfutation du paradigme choisi [*i.e. maximisation sous contrainte*]. » Pour être persuasif cet argument n'en reste pas moins entaché par l'assimilation habituelle en économie entre rationalité-efficacité et rationalité-intelligibilité⁴¹. Dans cet esprit, Lagueux (1993 p. 15) allègue pour sa part que : « La forme d'irrationalité qui est désastreuse pour les sciences humaines est celle qui est associée à un comportement inconstant, fugitif ou purement fantaisiste ». Le fait qu'un comportement soit inconstant est très probablement inefficace, cela le rend-il pour autant inintelligible ? Le comportement d'un agent qui agirait au hasard (lancement d'un dé, utilisation du Yi-Jing, ou encore en consultant des oracles ou même selon son humeur du moment...), serait-il incompréhensible⁴² ? Il semblerait probablement déroutant et injustifié, mais il s'agit d'un jugement de valeur. Peut-on envisager des comportements qui seraient proprement incompréhensibles ? Comme l'exprime la première partie de la phrase de Lévy-Garboua, ce serait remettre en cause l'idée même de démarche scientifique. Signalons néanmoins que du point de vue des préférences révélées l'inconstance, ou des choix apparemment contradictoires, pourraient manifester une forme d'indifférence entre les options concernées⁴³.

L'article n'adopte pas ici le vocabulaire de Mongin (2002⁴⁴) qui considère que le postulat serait une proposition de nature métaphysique, parce que testable ni en fait, ni en droit. En effet que l'on définisse la métaphysique comme science de ce qui existe en dehors de l'expérience sensible, ou comme connaissance de ce que les choses sont en elles-mêmes, cette qualification ne paraît pas appropriée. Le principe de rationalité s'applique à la réalité matérielle, il ne qualifie pas l'agent en lui-même, il est donc mieux désigné par la notion de postulat épistémologique. Au sens strict, il ne s'agit pas d'un axiome qui est une proposition considérée comme vraie, mais non susceptible de démonstration (par exemple : un nombre

⁴¹ En effet la suite de la phrase exprime la prégnance de l'approche aprioriste : « Il est donc essentiel à la persistance de cette croyance scientifique de postuler la rationalité de *tous* les comportements, au-delà des apparences. » Lévy-Garboua (1981 p.21). Le « au-delà des apparences » renvoie à l'idée que les agents peuvent se tromper.

⁴² Becker (1962) définit l'irrationalité comme un comportement systématiquement guidé par le hasard. Un tel comportement reste néanmoins intelligible. On peut même se demander s'il ne serait pas rationnel aux sens où il est scientifiquement conçu (il suppose une délibération Cf. Mises), qu'il représente une préférence stable (Cf. Becker) et enfin qu'on ne voit pas ce qui empêche de l'inclure dans une démarche de maximisation de l'ophélimité. Tout cela permet de souligner qu'il n'y a pas de définition reconnue de ce que pourrait être une non-maximisation de l'utilité (Tipoe et al. 2022).

⁴³ Cette dernière remarque achève de confirmer qu'opposer un choix antérieur à un agent est impraticable, y compris du point de vue de la logique interne des préférences révélées.

⁴⁴ « Quelle que soit la discipline considérée [*sciences sociales*], seule l'interprétation métaphysique convient au principe de rationalité » Mongin (2002 p. 322).

noté 0 existe)⁴⁵. Il s'agit d'un postulat minimal nécessaire à l'activité scientifique, qui est d'ailleurs partagé par l'ensemble des sciences, y compris celles dites dures. En ce sens, contrairement à la conception microéconomique habituelle de la rationalité (ordre de préférences complet et transitif), dont l'économie peut se dispenser (Blaug 1992), le postulat est indispensable à son activité. Il exprime, sous une autre forme, que tout ce qui est réel résulte d'au moins une cause accessible. Pour ce faire il n'est pas nécessaire de se préoccuper de savoir si les phénomènes étudiés résultent d'une action douée de raison délibérante.

Le postulat selon lequel le comportement des agents est rationnel est falsifiable. Toutefois interprété selon le sens habituel incluant l'efficacité, même sous la forme situationnelle faible selon laquelle les agents « agissent de façon adéquate ou appropriée, c'est-à-dire conformément à la situation envisagée » Popper (1967 p.144), il est généralement considéré comme objectivement réfuté (Mongin 2002). Son usage s'apparenterait alors à un acte de foi nécessaire (une croyance utile). C'est probablement la raison pour laquelle Mongin (2002) utilise la référence à la métaphysique. En revanche, considéré en tant que principe d'intelligibilité il n'est pas falsifié. Il est validé par les logiques de comportement qu'il permet de rationaliser. Comme l'indique Popper le principe permet de comprendre y compris le comportement d'un fou. Dans une conception substantialiste des préférences, la démarche du principe de rationalité permet donc de chercher à reconstituer les états mentaux à l'origine des comportements. Dans le cadre des préférences révélées il s'agira de rationaliser les choix en proposant une formalisation expédiente. Cette discussion permet d'illustrer le fait que le principe n'est pas une tautologie où l'on retrouverait à la fin d'un raisonnement la rationalité qui a été postulée au départ. Les comportements rationalisés ne sont pas la réitération du principe sous une autre forme. Le postulat ne spécifie aucune logique de comportement en particulier, il se contente d'en permettre la recherche en présupposant son existence. Ce n'est pas non plus un truisme : c'est-à-dire un énoncé manifestement vrai. En effet il ne s'agit pas à proprement parler d'un constat ou d'une évidence, puisque des comportements effectifs, apparemment incompréhensibles, pourraient pousser à le mettre en doute.

Le principe est de fait à l'origine de la réflexion économique sur les comportements, qui sans lui serait sans objet ni fondement. Dans cette perspective, contrairement aux apparences l'économie expérimentale ne teste pas la rationalité des comportements. Au contraire c'est la mise en œuvre du principe de rationalité qui lui permet de construire des modèles de comportement testables et ensuite des interprétations. Si, à l'occasion d'une expérience particulière, des comportements contradictoires à une fonction de comportement préalablement définie apparaissent, cela ne prouve pas que l'agent est non rationnel. Chaque « contradiction » (« anomalie ») est le point de départ d'une révision de la spécification testée.

Finalement le postulat n'est pas un équivalent de la proposition vide rappelé en introduction de cet article et critiquée par Samuelson (1965). En autorisant les recherches

⁴⁵ Énoncé existentiel ou métaphysique au sens de Bowland (1981).

pour tester les contours de logiques de comportement, dont le domaine de validité doit être défini (Binmore 1999)⁴⁶, il comporte une dimension empirique incontournable.

2.5 QUELLES CONSÉQUENCES POUR L'APPROCHE EN TERMES DE PRÉFÉRENCES RÉVÉLÉES ?

Le parcours précédent a conduit, d'une part à mettre en doute la capacité d'opposabilité des choix antérieurs et d'autre part à distinguer le principe de rationalité de la notion d'efficacité. Il convient à présent d'examiner les conséquences en retour sur le contenu de la rationalité en économie et sur la théorie des préférences révélées

L'approche du principe de rationalité amène à reformuler les démarches attachées à la rationalité en modifiant leur visée. À cause de la confusion avec la démarche d'efficacité, la réflexion économique sur la rationalité tend à décrire comment les agents *devraient* se comporter. Ce qui recouvre deux dimensions : une dimension normative et une dimension prédictive (Mas Colell 1982), que la sous-section suivante examinera successivement.

La conception du principe de rationalité conduit à déconnecter de la rationalité la dimension normative qui lui est généralement attachée, qu'il s'agisse de l'approche en termes d'adéquation moyens-fins, ou de la recherche d'un critère de rationalité opposable. En renvoyant toute appréciation sur le comportement à une réflexion spécifique, l'article promeut une perspective d'économie positive (Mongin 2006). Quoiqu'on puisse penser de leurs choix par ailleurs, les agents deviennent alors de véritables objets d'étude plutôt que des sujets à jauger ou à influencer. On peut voir là une application dérivée du précepte durkheimien selon lequel : « les faits sociaux doivent être traités comme des choses ». Il s'agit surtout d'un principe scientifique standard que Granger (1992) dénomme rationalité épistémique : « [Dans les sciences de l'homme] L'explication scientifique se veut rationnelle. Mais le caractère rationnel de cette explication suppose-t-il la rationalité des contenus de son objet, la rationalité des comportements dont elle doit traiter ? La réponse est négative. Il convient en effet de distinguer la rationalité *épistémique* de la démarche de connaissance qui ne se réduit du reste pas à une obéissance aux contraintes logiques et les formes de *rationalité de l'objet* humain (...) » (1992 p.43). De cette façon la démarche économique rejoint celle des autres sciences qui n'ont pas d'a priori sur la façon dont leur objet devrait se comporter. Lorsqu'un modèle de choix déterminé se heurte à des comportements discordants, pas plus que dans d'autres sciences on pourra considérer que l'objet d'étude se comporte indûment. Au demeurant un agent qui modifierait son comportement par suite de l'intervention d'un économiste, passerait du statut d'objet d'étude, à celui de sujet à influencer. Cela empêcherait de conclure quoi que ce soit sur sa logique de choix ou sur ses préférences. On ne peut pas tout à la fois tenter de révéler les préférences et en même temps souhaiter guider les choix qui devraient en découler. C'est pourquoi les comportements qui heurtent certains principes économiques d'efficacité ne devraient pas

⁴⁶ "He [a consolidating experimentalist] does not see his task as asking whether economics works or not. He already knows that sometimes it does and sometimes it does not. The task is to classify economic environments into those where the theory works and those where it does not." (Binmore 1999 p.18).

être considérés comme des « biais » ou des « anomalies », mais comme des bases de travail⁴⁷.

Cette conception est celle que Hands (2013) rattache à la TCPR⁴⁸. Elle n'engage pas tant à changer la pratique économique de l'étude des choix, par exemple celle de l'économie expérimentale, que la mise en perspective des résultats. Plutôt que de mettre en avant des « biais » de comportement (Thaler 2018), il s'agit de déterminer comment les comportements et choix se structurent effectivement. Sur ce plan l'article suit les propos de Sugden (2022 p.780) : "Mental states and acts of choice can exist or occur, but they can be neither true nor false, correct nor incorrect. Since the concept of bias is meaningful only in relation to some standard of correctness (...)". Il ne s'agit pas ici de plaider pour l'inductivisme, mais de souligner que le modèle de comportement auquel les choix effectifs sont confrontés ne peut pas être considéré comme le modèle de référence tant qu'il n'a pas été validé (non réfuté) au préalable. Ainsi par exemple un modèle d'utilité espérée dans lequel l'altruisme est inopportun (Tipoe et al. 2022) ne devrait pas être considéré comme modèle de référence du comportement, même pour ses propriétés instrumentales, puisque précisément il est fréquemment violé dans la pratique. Le modèle standard au sens scientifique est celui qui est conforme aux comportements standards de son objet d'étude, quelle que soit l'appréciation qu'il puisse susciter par ailleurs. Cela n'empêche pas de le confronter à un critère d'efficacité, mais il s'agit d'un autre type d'activité, qui peut du reste englober des dimensions extra économiques⁴⁹. À défaut de les prendre en compte, il y aurait confusion dans la notion de normatif, entre ce qui relève du champ de l'évaluation économique et de celui de l'obligation (Mongin 2006).

Tout cela ne signifie pas que l'économiste deviendrait un pur spectateur des choix individuels, même si cela modifie certaines habitudes. Un retour sur l'exemple popularisé par Sen (1995) déjà évoqué permet d'illustrer ce point de vue.

L'agent qui tente de se couper un orteil avec un couteau émoussé semble avoir "objectivement" tort, puisque son moyen est en contradiction avec son objectif apparent. Un économiste rationaliste instrumental, lui conseillerait donc de changer de couteau. Pourtant sa démarche serait erronée. Du point de vue du principe de rationalité, l'action qui serait justifiée consisterait à vérifier que cet agent assume ce qu'il fait. De même dans l'exemple de Popper (1967) où un individu tente de garer sa voiture dans un espace manifestement trop étroit, il convient également de vérifier qu'il en est conscient.

Dans l'éventualité où l'agent changerait de comportement la contradiction disparaîtrait, mais surtout cela illustrerait un problème d'information. On peut rapprocher cette situation de la réaction de Savage, qui, confronté au célèbre choix proposé par Allais, a admis qu'il s'était trompé. Il en a conçu un critère d'acceptation de normativité individuelle : un précepte est acceptable si l'agent modifie spontanément son comportement lorsqu'il est

⁴⁷ Par exemple la préférence pour le présent n'est un « biais » (Tipoe et al. 2022), que parce que dans le cadre de l'économie standard le modèle de référence est extérieur au comportement effectif des agents. Comme il pourrait éventuellement résulter d'une pression évolutionniste (Robson et Samuelson 2009), il serait particulièrement incongru de le présenter comme une « anomalie ».

⁴⁸ « CRPT does not seem to be a theory that can tell anyone what they ought to do in order to be rational or help them correct mistakes in decision-making. » (2013 p. 1100)

⁴⁹ « Si x est meilleur que y *d'un point de vue économique*, on ne peut envisager de défendre une obligation de réaliser x de préférence à y que si les considérations non-économiques pèsent de la même manière en x et y. » (Mongin 2006 p.28)

informé qu'il le transgresse (Mongin 1984). Cette façon de procéder surmonte la tension entre points de vue interne (subjectif) et externe (objectif) que la présentation de Popper (1967) de la logique situationnelle laisse entière.

Dans l'éventualité où l'agent maintiendrait son comportement, cela permettrait de vérifier que, quel qu'en soit le motif, son but est bien celui qui est apparent : se couper un orteil avec un couteau émoussé, tenter de faire entrer un véhicule dans un espace trop étroit. Cela dit, dans les deux cas cela conduirait à considérer que la logique du comportement se trouve probablement en dehors du constat manifeste.

Autrement dit, pour rester dans une perspective behavioriste et positiviste, les propos de Sen qui engagent à faire appel aux déclarations des agents ne doivent pas conduire à leur demander d'indiquer leurs préférences, mais à vérifier s'ils assument leur comportement tel qu'il apparaît de façon objective.

La méthode suggérée respecte la souveraineté de l'agent et suit sur ce plan les préconisations de Robbins (1932)⁵⁰. Elle ne revient pas à nier les spécificités de l'économie qui est amenée à faire des évaluations de décisions et à fournir des conseils, essentiellement basés sur des critères d'efficacité. Elle permet toutefois de distinguer plus clairement ce qui est du domaine de l'économie positive et ce qui relève de l'économie normative. Cette distinction se justifie parce que les démarches qui s'appliquent aux deux domaines ne sont pas les mêmes (Mongin 2006). Faisant appel à des critères qui peuvent être extérieurs aux agents, la démarche d'efficacité a nécessairement une dimension normative.

Du reste c'est à tort que l'efficacité, conçue sous la forme de l'adaptation des moyens aux buts poursuivis, est parfois considérée comme relevant de l'économie positive parce que les fins seraient données (dimension éthique placée hors champ), conduisant l'économie à se concentrer uniquement sur la question des moyens (dimension technique). En effet si la séparation moyens-fins est expédiente, les moyens tendent à engager les fins et vice-versa (Blaug 1994, Mongin 2000c). L'impossibilité formelle de séparer clairement les deux éléments tend à faire basculer la démarche de l'adéquation moyens-fins dans le domaine normatif⁵¹.

2.6 PRÉDICTIONS OU PRÉVISIONS ?

Un des avantages fréquemment attribués à l'usage habituel de la rationalité en économie consiste à pouvoir prédire le comportement des agents (Lagueux 1993)⁵². La démarche du principe de rationalité n'empêche pas de faire des prédictions de choix à partir d'un modèle tenant compte de choix passés. Toutefois, compte tenu des incertitudes sur l'interprétation des logiques de choix, la prédiction d'un comportement futur devrait avoir un caractère probabiliste. Autrement dit ce devrait être une prévision, éventuellement assortie d'un intervalle de confiance. L'image des prévisions météorologiques peut ici servir d'illustration du propos. Dans le domaine de la rationalisation des données de

⁵⁰ « But what, then, is the significance of Economic Science? (...) Surely it consists in just this, that, when we are faced with a choice between ultimates, it enables us to choose with full awareness of the implications of what we are choosing. » (1932 p.136)

⁵¹ Pour être méthodologiquement exact, l'argument n'en reste pas moins subordonné dans la pratique aux enjeux propres à chaque décision.

⁵² « Les économistes trouvent intéressant de postuler que les individus agissent rationnellement dans la mesure où un tel postulat leur permet de prédire leur comportement. » Lagueux, (1993 p.19).

consommation, issu des travaux d'Afriat, l'approche déterministe de la théorie des préférences révélées conduit à des tests paramétriques avec des résultats binaires : les conditions sont ou non satisfaites. D'autres approches non paramétriques et probabilistes se développent (Smeulders et al. 2019), mais elles restent bien souvent intégrées à la conception standard de la rationalité, donc se bornent à vérifier des conditions de validité. Ces démarches ont un intérêt limité pour l'analyse de la consommation, car valider les conditions générales d'une fonction contribue bien peu à comprendre les déterminants de la consommation effective. Une voie plus souple consiste à s'inspirer de la pratique économétrique. Elle suppose par exemple d'ajouter un terme d'erreur aux fonctions testées, pas pour tenir compte des erreurs de mesures dans les données (Aguar et Kashaev 2021), mais pour admettre que le modèle n'inclut pas toutes les variables (Tipoe et al. 2022). Par construction ce nouveau type de modèles fonctionnera mieux que le modèle standard actuel sur les données déjà rationalisables, puisqu'il incorpore un terme d'erreur. C'est donc d'abord sur les données non rationalisables par le modèle standard qu'il devrait faire ses preuves. Dans ce type de démarche, il est possible de mesurer la qualité de l'ajustement (robustesse et puissance) de la manière courante en économétrie, plutôt que d'employer des méthodes complexes particulières aux test binaires (Smeulders et al. 2019). Le ou les modèle(s) comportementaux de référence seraient alors définis à partir des comportements effectifs.

Qu'il s'agisse d'une rationalisation de choix individuels ou de données collectives, au vu des difficultés de la révélation des préférences, la validation d'un modèle comportemental de référence supposerait de disposer d'un nombre suffisant de choix (Binmore 1999, Gul et Pesendorfer 2008). Ainsi, pour préserver l'esprit behavioriste de la théorie des préférences révélées il s'agirait d'observer le contexte et les dimensions de multiples choix différents. On peut considérer que l'opération de test pourrait s'arrêter lorsqu'une stabilité de la logique de choix serait constatée (Broussolle 2005). Sans mésestimer les différences de conception et d'objectif, la méthode suivie par l'Intelligence Artificielle Adaptative lorsqu'elle cherche à modéliser le comportement de consommateurs peut servir ici d'illustration de l'idée sous-jacente (Mullainathan et Jann 2017)⁵³.

CONCLUSION

L'examen des deux principales conceptions microéconomiques de la rationalité, la cohérence des choix issue de la théorie des préférences révélées (Samuelson) et la maximisation de l'utilité (Becker), met en évidence leurs difficultés à lui attribuer un contenu opérationnel. La première, bien que testable, se heurte à l'ambiguïté des choix, notamment à leur dépendance au contexte, donc à l'impossibilité d'opposer automatiquement à l'agent ses choix antérieurs. Des choix justifiables peuvent apparaître non cohérents. La seconde approche contourne ce type de difficulté en recourant à des reformulations ad hoc, s'appuyant notamment chez Becker sur des « prix fantômes ». Cette méthode la rend

⁵³ « The appeal of machine learning is that it manages to uncover generalizable patterns » (Mullainathan et Jann 2017 p.88). Il ne s'agit pas ici de suggérer d'adopter les techniques de l'IA adaptative qui pratique un empirisme naïf sans structures comportementales. Il s'agit seulement de souligner l'intérêt de pouvoir confronter les modèles à des situations nombreuses et variées.

toutefois infalsifiable. Ainsi, ces deux conceptions conduisent à un effacement du contenu contraignant de la rationalité : tout comportement devient acceptable ou peut être considéré comme rationnel, rappelant alors la critique que Samuelson adressait en son temps à la maximisation de l'utilité. Dans ces conditions le contenu attribué à la rationalité apparaît évanescent.

Ce constat invite à reconsidérer la nature et la fonction de la rationalité. Depuis le marginalisme, l'économie s'est construite autour d'une conception spécifique de rationalité (Cozic 2014), centrée sur la cohérence du comportement et généralement formulée en termes d'adéquation moyens-fins. Elle sert à la fois à comprendre les comportements et à en évaluer la pertinence. Cette approche combine de fait dans le concept de rationalité, les notions d'intelligibilité et d'efficacité, ce qui lui confère une dimension normative. Cette combinaison conduit l'économie standard à indiquer comment les agents devraient agir, ou plus souvent comment leur comportement s'éloigne de ce qui serait souhaitable, plutôt qu'à étudier comment ils agissent. Cette démarche s'éloigne de celle pratiquée dans les autres sciences.

S'inspirant de la conception poppérienne de l'unité des sciences (Nadeau 1993b), l'article soutient que la rationalité doit être comprise comme principe méthodologique d'intelligibilité. À l'instar de Popper (1967), ce principe constitue la condition de possibilité d'une compréhension des comportements : il permet de reconstruire la logique des actions sans avoir à se préoccuper, ni de la validité de motivations déclarées, ni de l'adaptation des comportements aux situations, qu'elles soient vues de façon interne ou externe. La clarification conceptuelle proposée conduit à distinguer la rationalité « épistémique » (Granger 1992), relative à l'explication scientifique, de la rationalité « pratique », relative à l'action des agents. Cette distinction met en lumière que l'explication rationnelle ne requiert pas l'efficacité des comportements eux-mêmes. Dans cette perspective, il ne découle pas du principe de rationalité de dimension normative, ou prédictive au sens fort du terme. Cette perspective ne va pas sans modifier la pratique habituelle en économie.

Au sens de Mongin (2002), la rationalité remplit trois fonctions – intelligibilité, explicabilité et prévisibilité. La démarche du principe de rationalité conserve entière la première fonction et préserve les deux dernières, dans un sens cependant plus modeste. Si le principe ne fournit pas en lui-même d'explication, puisqu'il n'exprime aucune théorie explicative particulière, il fonde néanmoins la recherche d'explications. La démarche maintient la prévisibilité du comportement, mais dans un sens probabiliste ou statistique, non déterministe. En effet, compte tenu des difficultés à comprendre les logiques de comportements, elle plaide pour la détermination de fonctions de comportements positivistes dont le domaine de validité doit être cerné.

Finalement la rationalité conserve toute sa place en économie non plus comme prescription d'optimisation ou de cohérence particulière, mais comme principe d'intelligibilité. En évitant de mêler indûment le positif et le normatif l'économie se rapproche alors du socle unitaire des sciences. Elle perd la singularité de sa conception de la rationalité, que Mongin (2012) entendait préserver. Pour autant elle reste unique dans sa préoccupation centrale pour l'efficacité, émancipée de la confusion sémantique habituelle.

BIBLIOGRAPHIE

- Afriat S., (1967), "The construction of a utility function from expenditure data", *International Economic Review*, 8: p.67–77.
- Aguilar V. H. and Kashaev N., (2021), "Stochastic Revealed Preferences with Measurement Error", *Review of Economic Studies*, Vol. 88, No. 4 Jul., p. 2042-2093
- Alós-Ferrer C., (2018), "A Review Essay on Social Neuroscience: Can Research on the Social Brain and Economics Inform Each Other?", *Journal of Economic Literature* 2018, 56(1), 234–264.
- Ambrus A., Rozen K (2015) "Rationalising choice with multi-self models", *The Economic Journal*, Vol. 125, No. 585 (JUNE 2015), p. 1136-1156.
- Arrow K. J., (1950) "A Difficulty in the Concept of Social Welfare", *The Journal of Political Economy*, Vol. 58, No. 4. Aug., p. 328-346.
- Arrow K., (1972) "Exposition of the theory of choice under uncertainty", In C. B. McGuire and R. Radner (eds), *Decision and Organization: A Volume in Honor of Jacob Marschak*. Amsterdam: North Holland.
- Aumann R.J., (2019) « A synthesis of behavioural and mainstream Economics », *Nature Human Behaviour* , Vol 666 3 July p.666–670
- Baigent N., (1990) "Transitivity and consistency", *Economic Letters* (33) 4, August, p.315-317.
- Becker G. S., [1962], Irrational behavior and economic theory », *Journal of Political Economy* Feb. p.1-13.
- Becker G.S., (1976). "The economic approach to human behavior" in Becker G: *The Economic Approach to Human Behavior*, Chicago, University of Chicago Press p. 3-14
- Becker G. S., and Stigler G. J. (1977), "De Gustibus Non Est Disputandum", *American Economic Review*, Vol. 67, No. 2 , p. 76-90
- Becker G. S., (1993), "The Economic Way of Looking at Behavior", *Journal of Political Economy*, Jun., Vol. 101, No. 3 Jun., p. 385-409 The University of Chicago Press
- Berès A. (1986), « Entretien sur l'économie avec Sir Karl Popper », *Revue française d'économie*, vol. 1, n°2, p. 55-64.
- Bhattacharyya A., Pattanaik P. K. and Yongsheng Xu (2011), "Choice, Internal Consistency And Rationality", *Economics and Philosophy*, Vol. 27 , Issue 2 , July, p. 123 - 149.
- Binmore K., (1999), "Why Experiment in Economics?", *The Economic Journal*, Vol. 109, No. 453, Feb., p.16-24.
- Binmore K. and Shaked A., (2010), "Experimental economics: Where next?", *Journal of Economic Behavior & Organization* 73 p.87–100.
- Binmore K., (2009). "Interpersonal Comparison of Utility", Ch 20 in Ross D. and Kincaid H. (Eds), *The Oxford Handbook of Philosophy of Economics*, Oxford University Press 20 p.
- Blaug M., (1994), *La méthodologie économique*, Economica.
- Bleichrodt, H., Prades, J. L. P., & Wakker, P. (2001), "Making descriptive use of prospect theory to improve the prescriptive use of expected utility", *Management Science*, 47, p.1498–1514.
- Blundell R. W., Browning M., and Crawford I. A. (2003) "nonparametric Engel curves and revealed preference", *Econometrica*, Vol. 71, No. 1 January, p.205–240.

- Boudon R., (2013), « Les actions « logiques » et « non-logiques » selon Pareto », *Revue européenne des sciences sociales*, 51-2, p.19-46
- Broussolle D., (2005), "Internal consistency of choice, Sen and the spirit of revealed preferences: A behaviorist approach", *The Journal of Socio-Economics*, Vol. 34, Iss. 5, October, p.605-620
- Caldwell B. J., (1983), "The Neoclassical Maximization Hypothesis: Comment", *American Economic Review*, Sep., Vol. 73, No. 4, p. 824- 827
- Caldwell B. J., (1984) "Some Problems with Falsificationism in Economics", *Philosophy of the Social Sciences*, Vol. 14 (4), Dec. p.489-95
- Caldwell B.J (1994), *Beyond Positivism, Economic Methodology in the Twentieth Century*, Routledge.
- Chiappori P-A., (1990), « La théorie du consommateur est-elle réfutable », *Revue Économique*, Nov., Vol. 41, No. 6 p. 1001-1025.
- Chiappori P.A & Orfali. K, (1997), " Préférences et interactions : une mise en perspective ", *Revue Française de Sociologie*, Vol XXXVIII p.429-464.
- Cozic M., (2014), « La méthodologie économique du déductivisme millien au néo-positivisme », *Revue d'économie politique*, 1 (Vol. 124), p. 23-73.
- DellaVigna S., (2009), "Psychology and economics: Evidence from the field", *Journal of Economic Literature*, 47(2), 315–372.
- Demeulenaere P., (1996), " Homo oeconomicus, enquête sur la constitution d'un paradigme ", PUF Coll. Sociologies, 289p.
- Diaye M -A., (2001), « Sur la définition du choix rationnel dans le cas de préférences dépendant du contexte », *Revue économique*, vol. 52, N° 1, janvier, p. 17-33.
- Elster J., (2010), *L'Irrationalité, traité critique de l'homme économique II*, Paris, Seuil, collection Les livres du Nouveau Monde.
- Fine B., (1995), "On the relationship between true preference and actual choice", *Social Choice and Welfare*, Vol. 12, No. 4 October, p. 353-361
- Friedman M., (1953), "The methodology of positive economics", in *Essays in Positive Economics*, Chicago: The University of Chicago Press.
- Fumagalli R., (2013) "The futile search for true utility", *Economics and Philosophy*, 29 p.325–347.
- Fumagalli R., (2021), "Rationality, preference satisfaction and anomalous intentions: why rational choice theory is not self-defeating", *Theory and Decision* 91: p.337–356.
- Gazzaniga, M. S., (1998) "The Split Brain Revisited," *Scientific American*, July p.53-55
- Giraud. R., (2005) « Anomalies de la théorie des préférences Une interprétation et une proposition de formalisation », *Revue économique* vol. 56, N° 4, juillet, p. 829-854.
- Granger G-G., (1955), *Méthodologie économique*, Paris, PUF
- Granger G-G., (1992), « A quoi sert l'Épistémologie ? », *Droit et société*, n°20-21, 1992 p. 39-44.
- Grüne T. (2004) "The Problems of Testing Preference Axioms with Revealed Preference", *Theory, Analyse & Kritik* 26/2004 p. 382-397
- Gul F. and Pesendorfer, W. (2008) "The case for mindless economics", In Caplin, A. and Schotter, A., (Eds.), *The Foundations of Positive and Normative Economics*, Handbook, New York, Oxford University Press.
- Halevy Y., Mayra G.Z (2024), Identifying Rule-Based Rationality. *The Review of Economics and Statistics*; 106 (5): p.1369–1380
- Hands D. W., (2017), « Revealed Preference, Afriat's Theorem, and Falsifiability: A Review Essay on Revealed Preference Theory by Christopher Chambers and Federico Echenique », *OEconomia*, Vol. 7, no. 3 Sep. p. 409 – 438,

- Hands D. W. (2013), "Foundations of Contemporary Revealed Preference," *Erkenntnis*, October 2013, Vol. 78, No. 5 October, p. 1081-1108
- Harsanyi J., (1982), « Morality and the theory of rational behaviour », in Sen Ed. *Utilitarianism and beyond* Cambridge University Press, p.39-63.
- Hausman D. M., (1988) "An Appraisal of Popperian Methodology", in N. de MARCHI, Ed., *The Popperian Legacy in Economics... and Beyond*, Cambridge, Cambridge University Press, p. 74 - 91.
- Hausman D. M., (2024) "Subjective total comparative evaluations", *Economics & Philosophy*, 40, 212–225.
- Hausman D. M., (2012), *Preference, value, choice, and welfare*, Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- Hédouin C., (2016), "Sen's Critique of Revealed Preference Theory and Its "Neo-Samuelsonian" Critique: A Methodological and Theoretical Assessment", *Journal of Economic Methodology* Vol. 23, p. 349-373.
- Infante G., Lecouteux, G., & Sugden, R. (2016), "Preference purification and the inner rational agent a critique of the conventional wisdom of behavioural welfare economics", *Journal of Economic Methodology*, 23, p.1–25.
- Kahneman D., (1994), "New Challenges to the Rationality Assumption", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, March, Vol. 150, No. 1 p. 18-36
- Kahneman D., Thaler R.H., (2006) "Anomalies Utility Maximization and Experienced Utility » *journal of Economic Perspectives*, Vol. 20, N° 1, Winter, p.221–234
- Kavka, G., (1983), "The toxin puzzle", *Analysis*, Vol. 43, No. 1 Jan., p. 33-36.
- Kuhn T., (1962) *la structure des révolutions scientifiques*, Paris, Flammarion, coll. « Champs
- Lagueux M., [1993], " Analyse économique et principe de rationalité ", *Revue de Synthèse* Albin Michel 4^e série n°1 jan-mars p.9-32.
- Lakatos I., (1974), "Falsification and the Methodology of Scientific Research Programmes", in Lakatos & Musgrave Dir. *Criticism and the Growth of Knowledge* Cambridge p. 170-196,
- Lancaster K., (1966) "A New Approach to Consumer theory", *Journal of Political Economy*, 74, p. 132-157
- Lester D., (2010) *A multiple self theory of personality*, Hauppauge, NY: Nova Science
- Lévy-Garboua L. (1981), « l'économique et le rationnel », *L'Année sociologique*, Troisième série, Vol. 31, p. 19-47.
- March J. G. (1978) "Bounded Rationality, Ambiguity, and the Engineering of Choice", *The Bell Journal of Economics*, Vol. 9, No. 2 Autumn, p. 587-608
- Mas-Colell A., (1982). "Revealed Preference after Samuelson." In: Feiwel, G.R. (eds) *Samuelson and Neoclassical Economics. Recent Economic Thought*, vol 1. Springer p.72-82.
- McFadden D., (1999) "Rationality for Economists", *Journal of Risk and Uncertainty*, 19:1 (3); p.73-105.
- Von Mises L., [1985], " L'action humaine traité d'économie ", PUF 941p, 1ère édition 1949
- Mongin P., (1984), « Modèle rationnel ou modèle économique de la rationalité ? », *Revue économique*, 35(1), p. 9-64.
- Mongin, Ph., (1988) « Le réalisme des hypothèses et la "Partial Interpretation View " , *Philosophy of the Social Sciences/Philosophie des sciences sociales*, 18:3 sept. 281-325
- Mongin P., (1994), L'optimisation est-elle un critère de rationalité individuelle ? *Dialogue XXXIII*, p.191-222
- Mongin P., (2000a), « La méthodologie économique au XX^{ème} siècle. Les controverses en théorie de l'entreprise et la théorie des préférences révélées », dans BERAUD A. et FACCARELLO G.

- (eds), *Nouvelle histoire de la pensée économique*, 3, Paris, La Découverte, chap. 36, p. 340-379.
- Mongin P., (2000b). Les préférences révélées et la formation de la théorie du consommateur. *Revue Economique*, vol. 51, n°5, p. 1125-1152
- Mongin P., (2000c) "Does Optimization Imply Rationality?" *Revue de synthèse*, Jul., 2000, Vol. 124, No. 1 Jul., p. 73-111
- Mongin P., (2002), « Le principe de rationalité et l'unité des sciences sociales », *Revue économique*, 53(2), p. 301-323.
- Mongin P., (2003) « L'axiomatisation et les théories économiques », *Revue économique*, vol. 54, N° 1, janvier, p. 99-138
- Mongin P., (2006) « Normes et jugements de valeur en économie normative », in Leroux, A. Livet, P. Ed. *Leçons de philosophie économique*, Economica.
- Mongin P., (2007), « L'a priori et l'a posteriori en économie », *Recherches économiques de Louvain* 1 (Vol. 73), pages 5 à 53
- Mongin P., (2012), « Une conception néopoppérienne de l'explication en sciences sociales et ses difficultés internes », *Dialogue* Volume 51 Issue 03 Septembre, p 503 515
- Mongin P., (2014), « Le paradoxe d'Allais. Comment lui rendre sa signification perdue ? », *Revue économique* 2014/5 (Vol. 65), p. 743-779.
- Mullainathan, S., and Jann S. (2017), "Machine Learning: An Applied Econometric Approach." *Journal of Economic Perspectives* 31 (2): p.87–106.
- Nadeau M. (1993a) « Popper et la méthodologie économique : un profond malentendu » *Revue de synthèse : IV' S. N' 1*, janvier-mars. 61-85.
- Nadeau M. (1993b), "Confuting Popper on the Rationality Principle", *Philosophy of the Social Sciences*, Vol. 23 No. 4, December p.446-467
- Pareto V., 1968 (1916), « Traité de sociologie générale », Œuvres complètes, t.XII, Genève, Droz.
- Planck M, (1945) « Autobiographie scientifique » Ed. Flammarion Coll. Champs Ed. 1960
- Poincaré H, (1902), " La valeur de la science ", Ed. Flammarion Coll. Champs 1970.
- Popper K. [1967], « La rationalité et le statut du principe de rationalité », dans E.M. CLAASSEN (Ed.). *Les Fondements philosophiques des systèmes des systèmes économiques*. Paris, Payot, p. 142-150.
- Popper K., (1986), *La quête inachevée*, Press Pocket Coll. Agora Ed.1995.
- Rabin M. 1998. "Psychology and economics", *Journal of Economic Literature*, 36(1), p. 11-46.
- Rabin M. (2002), "Perspective on psychology and economics", *European Economic Review* 46 p.657 – 685.
- Robbins L (1932) "An Essay On The Nature & Significance Of Economic Science", Macmillan & Co., Limited St. Martin's Street, London 141 pages.
- Robson A. J. and Samuelson L., (2009), "The Evolution of Time Preference with Aggregate Uncertainty", *American Economic Review*, Dec., Vol. 99, No. 5, p. 1925-1953.
- Samuelson, P. A., (1938a), "A Note on the Pure Theory of Consumer Behavior." *Economica* 5(17 Feb p. 61-71
- Samuelson P. A, (1938b), "The Empirical Implications of Utility Analysis" *Econometrica* , Oct., , Vol. 6, No. 4, p. 344-356
- Samuelson.P.A, (1965), « Les fondements de l'analyse économique », Gauthier-Villars 525p.
- Sen A (1969), "Quasi-Transitivity, Rational Choice and Collective Decisions", *The Review of Economic Studies*, Jul., Vol. 36, No. 3, p. 381-393.
- Sen A (1971), "Choice Functions and Revealed Preference", *The Review of Economic Studies*, Vol. 38, No. 3. (Jul.), p. 307-317

- Sen A (1973), "Behaviour and the Concept of Preference", *Economica*, Aug., 1973, New Series, Vol. 40, No. 159 Aug., p. 241-259
- Sen A., (1995), "Rationality and Social Choice", *American Economic Review*, Mar., Vol. 85, No. 1 Mar., p. 1-24
- Sen A, [1993a], "Ethique et Economie", PUF 365p
- Sen A, [1993b], « Internal consistency of choice », *Econometrica* Vol.61, n°3 may p.495-521.
- Sen A., (1997), "Maximization and the Act of Choice", *Econometrica*, Vol. 65, No. 4 Jul., p. 745-779
- Sher, S., Müller-Trede, J., & McKenzie, C. R. M. (2025), "Choices without preferences: Principles of rational arbitrariness", *Psychological Review*. Advance online publication.
- Simon, H. A. (1978), "Rationality as process and as product of thought", *American Economic Review*, 68(2), p.1–16.
- Smeulders B, Crama Y, Spieksma and Frits C. R. (2019), "Revealed preference theory: An algorithmic outlook", *European Journal of Operational Research* Volume 272, Issue 3, 1 Feb., p.803-815.
- Sonnenschein H., Shafer, W. (1982). "Chapter 14 Market demand and excess demand functions". In Arrow, Kenneth J.; Intriligator, Michael D. (eds.). *Market demand and excess demand functions*. Handbook of Mathematical Economics. Vol. 2. p. 671–693
- Stiglitz J. E. 1987), "The Causes and Consequences of The Dependence of Quality on Price", *Journal of Economic Literature* Vol. 25, No. 1 Mar., p. 1-48.
- Sugden R. (1985), "Why be Consistent? A Critical Analysis of Consistency Requirements", *Choice Theory Economica*, New Series, Vol. 52, No. 206 (May, 1985), p. 167-183
- Sugden. R [1991], "Rational choice: a survey of contributions from economics and philosophy " *The Economic Journal*, July p. 751-785.
- Sugden.R (2022), "Debiasing or regularisation? Two interpretations of the concept of 'true preference in behavioural economics", *Theory and Decision*, 92:765–784
- Thaler R. (2018) H. "From Cashews to Nudges: The Evolution of Behavioral Economics", *American Economic Review*, 108(6) p.1265–1287
- Thoma J. (2021) "In Defence of Revealed Preference Theory", *Economics and Philosophy* 37 (2) p.163-187.
- Tipoe E., Adams A., and Crawford I. (2022), "Revealed preference analysis and bounded Rationality", *Oxford Economic Papers*, Vol. 74, Issue 2, April, p.313–332.
- Turab Rizvi S. A., (2006), "The Sonnenschein-Mantel-Debreu Results after Thirty Years", *History of Political Economy* 38 (Suppl_1) p.228–245.
- Tversky A. and Thaler R- H. (1990), "Anomalies: Preference Reversals", *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 4, N° 2, Spring, p.201–211
- Varian H.R. (1982) "The Nonparametric Approach to Demand Analysis," *Econometrica*, 50 p.945-974
- Varian H.R. (1995a), « Analyse microéconomique », De Boeck Université 510p.
- Varian H.R., (1995b) « A quoi sert la théorie économique », In d'Autume A., Cartelier J. (Eds.) *L'économie devient-elle une science dure ?* p.117-130 *Economica*
- Varian H.R. (2006). Revealed preference. In M. Szenberg, L. Ramrattan, & A. A. Gottesman (Eds.), *Samuelsonian economics and the twenty-first century* (p. 99-115), Oxford University Press.