



HAL
open science

Carl Menger et l'école autrichienne sur la question de la connaissance

Abdelaziz Berkane

► **To cite this version:**

Abdelaziz Berkane. Carl Menger et l'école autrichienne sur la question de la connaissance. Colloque International Carl Menger et l'Ecole Autrichienne: "existe-t-il une "pensée-Menger?", Nov 2007, Aix en Provence, France. halshs-00191164

HAL Id: halshs-00191164

<https://shs.hal.science/halshs-00191164v1>

Submitted on 25 Nov 2007

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

COLLOQUE INTERNATIONAL CARL MENGER ET L'ÉCOLE AUTRICHIENNE :
« Existe-t-il une « pensée-Menger ? » »

CNRS : CEPERC (UMR 6059)/ GREQAM (UMR6579), AIX-EN-PROVENCE

22-23-24 NOVEMBRE 2007, Aix en Provence

Abdelaziz BERKANE
Gredeg/CNRS/Demos
ab.berkane@orange.fr

C.Menger et l'école autrichienne sur la question de la connaissance

L'apprentissage est devenu un thème de recherche essentiel en économie depuis quelques années. Cet intérêt découle d'une insatisfaction à maintenir, sans la fonder, l'hypothèse de rationalité parfaite, qui a longtemps structurée l'approche la plus courante du comportement économique individuel. De nouvelles voies de recherche tendent ainsi à se développer, commandées par la reconnaissance de la nécessité de disposer sur le plan analytique d'un concept pertinent d'agent économique pour un traitement satisfaisant de ce thème de l'apprentissage. L'objet de cette contribution est de montrer que dans la continuité des travaux de C.Menger sur l'origine des institutions sociales, les auteurs constitutifs de la tradition théorique autrichienne, mobilisent, dans leurs explications du fonctionnement du marché ou de la dynamique économique, une théorie particulière de la connaissance ou du moins, dans la mesure où l'on ne peut pas parler d'une théorie constituée, une conception particulière de la connaissance. Cette conception, en mettant l'accent d'une part, sur l'importance de la nature tacite de la connaissance, et d'autre part, sur la distinction entre l'information et la connaissance, permet d'envisager sur le plan analytique une forme particulière d'apprentissage qui passe par l'interaction sociale.

C.Menger et l'école autrichienne sur la question de la connaissance

L'apprentissage est devenu un thème de recherche essentiel en économie depuis quelques années. Cet intérêt découle d'une insatisfaction à maintenir, sans la fonder, l'hypothèse de rationalité parfaite, qui a longtemps structurée l'approche la plus courante du comportement économique individuel. De nouvelles voies de recherche tendent ainsi à se développer, commandées par la reconnaissance de la nécessité de disposer sur le plan analytique d'un concept pertinent d'agent économique pour un traitement satisfaisant de ce thème de l'apprentissage

Dans l'histoire de la pensée économique, l'analyse mengérienne de l'émergence des institutions sociales est basée sur une forme particulière d'hétérogénéité des agents économiques, qui permet d'envisager un apprentissage qui passe par l'interaction sociale. Le point de vue que nous défendons ici est que par comparaison avec l'approche théorique de Menger, la conceptualisation des comportements économiques individuels retenue dans la tradition de l'équilibre général crée de l'homogénéité. Cette homogénéité est liée en particulier à une conception de la connaissance qui apparaît relativement restrictive. En effet, la conceptualisation usuelle de la rationalité économique ne prend pas en compte les enjeux liés à des connaissances diffuses et non organisées : l'agent économique est supposé prendre des décisions parfaitement rationnelles à partir de connaissances codifiées, explicites et objectives. A l'inverse, dans l'optique de Menger, la connaissance ne se limite pas à cette connaissance codifiée : il est nécessaire de tenir compte également d'un savoir plus diffus, de connaissances tacites dont n'ont pas toujours conscience les individus et mobilisables dans l'action, c'est-à-dire à travers les interactions des comportements individuels. Mais l'intelligibilité de l'explication mengérienne des phénomènes institutionnels concernant la question de l'apprentissage suppose de considérer que la prise en compte de la nature tacite de la connaissance constitue un élément unificateur de ce qu'il est convenu d'appeler désormais la tradition théorique autrichienne. Pour ce faire, il convient de retenir une définition relativement large de cette tradition dont on peut en considérer plusieurs générations : la première comprenant C.Menger, E.Von Böhm-Bawerk et F.Von Wieser, correspond donc au fondateur de cette tradition et ses « continuateurs » directs ; les « émigrants » (S.Longuet, 1998, p 14), L.Von Mises, J.A.Schumpeter, F.Von Hayek et L.Lachmann, en constituent la seconde génération ; enfin, la troisième génération correspond aux auteurs autrichiens « contemporains », comme I.Kirzner, M.Rothbard, P.J.Boettke, D.Prychitko¹.

¹ Si l'appartenance à la tradition autrichienne de beaucoup d'auteurs cités ici est difficilement discutable, il nous faut la justifier pour certains. Ainsi, celle de J.A.Schumpeter, qui a connu Menger et fût l'élève de Böhm-Bawerk et Wieser, peut paraître évidente. En même temps, Schumpeter est parfois présenté comme un auteur de synthèse, dont les analyses mobilisent des aspects walrassiens, marxistes et classiques ; il s'agit également d'un auteur qui, au regard de la dimension de son œuvre, pourrait constituer à lui tout seul une tradition théorique autonome (d'ailleurs, les auteurs évolutionnistes « néoschumpétériens » se réclament aujourd'hui d'une telle tradition). Pourtant, l'« affiliation » autrichienne de Schumpeter se justifie. En effet, l'interprétation évolutionniste de cet auteur, si elle n'est pas fautive, est réductionniste en ce qu'elle limite sa contribution à l'analyse de la relation entre la concurrence et l'innovation dans une économie de marché. Pourtant, l'examen de ses écrits, et en particulier ses écrits sociologiques, montre que loin d'être évolutionniste, son approche appartient clairement à l'approche institutionnaliste de la théorie économique. Cette interprétation institutionnaliste plutôt qu'évolutionniste de Schumpeter (R.Arena et C.Dangel-Hagnauer, 2002) découle de la volonté de cet auteur de construire une théorie générale des relations entre le changement institutionnel (ou organisationnel) et le changement économique. Une telle théorie exige de prendre en compte l'histoire, et Schumpeter répondit à cette exigence en développant une approche caractéristique qui attribue à la sociologie économique, un rôle d'intermédiaire entre l'histoire et l'analyse économique (J.Schumpeter, 1954). De plus, dans l'analyse du développement, Schumpeter accorda une place aux concepts d'auto-organisation (J.Foster, 2000) et de leadership social, mettant ainsi l'accent sur un type de relations entre les individus et la société.

Au-delà des divergences d'analyse, parfois importantes sur certaines questions, il s'agit de montrer que, dans leurs explications du fonctionnement du marché ou de la dynamique économique, les auteurs constitutifs de la tradition autrichienne mobilisent une théorie particulière de la connaissance ou du moins, dans la mesure où l'on ne peut pas parler d'une théorie constituée, une conception particulière de la connaissance. La prise en compte des interactions sociales et de leurs effets, est liée à celle de l'importance de connaissances tacites dans le processus de décision individuelle, connaissances mobilisables au travers de ces interactions (I). Mais la « découverte » de ces connaissances tacites suppose d'envisager une catégorie particulière d'agents économiques, qui ont la capacité d'exploiter des connaissances, existantes mais sous forme non organisée. En effet, la tradition théorique autrichienne fonde une forme particulière d'hétérogénéité des agents économiques. Cette hétérogénéité suppose en particulier de concevoir des « acteurs critiques » dont le statut méthodologique permet d'envisager un processus d'apprentissage découlant des interactions des comportements individuels et basé sur l'influence sociale de tels acteurs. Cette influence peut être appréhendée en tant que processus qui favorise la mobilisation et la diffusion interindividuelle de connaissances, processus initié par les nouveautés comportementales introduites par ces « innovateurs ». L'interaction des comportements peut alors être considérée comme potentiellement source d'apprentissage, dans la mesure où certains agents sont susceptibles de générer de nouvelles connaissances des informations reçues : cette capacité « cognitive » fonde la distinction contemporaine entre les notions d'information et de connaissance, les auteurs autrichiens considérés mettant l'accent, de manière plus ou moins explicite, sur la nature interprétative de la seconde notion (II).

I. La nature tacite de la connaissance

La forme d'apprentissage envisagé dans le cadre de la tradition autrichienne, un apprentissage qui passe par l'interaction sociale, permet d'intégrer analytiquement la dimension tacite de la connaissance : en effet, c'est le processus d'interaction lui-même qui donne en quelque sorte une plus grande « lisibilité » à ces connaissances diffuses. Ce processus est au cœur de l'analyse mengérienne de l'émergence des institutions, processus que nous nous proposons d'explicitier en examinant en particulier l'explication par Menger de l'émergence de la monnaie et de l'économie de marché (I.1). Dans la continuité, sur ce plan là, des travaux de Menger, les autres auteurs constitutifs de la tradition autrichienne mobilisent, dans des problématiques différentes concernant le fonctionnement du marché ou la dynamique économique, cette idée selon laquelle malgré qu'une grande partie de la connaissance humaine soit de nature tacite, c'est-à-dire non explicite et présente sous forme non organisée, celle-ci peut-être rendue disponible au travers des interactions des comportements individuels (I.2).

I.1. L'analyse mengérienne de l'émergence des institutions sociales

Selon Menger, il s'agit de s'intéresser aux institutions « organiques », dont l'émergence, contrairement aux institutions « pragmatiques », « [...] s'avère ne pas être le résultat d'un accord des membres de la société ou d'une législation positive » (1883, p 130). Les institutions sociales sont ainsi considérées comme la conséquence, involontaire, des

Enfin, cet auteur éclaira la nécessité d'une théorie de la dynamique qui mette l'accent sur l'impact réel des institutions sur la dynamique du système économique, incluant les normes sociales et les règles comportementales.

comportements individuels, dont les interactions participent d'une amélioration de la connaissance individuelle : plus généralement, Menger fait du progrès de la connaissance humaine, le facteur essentiel du développement économique (I.1.1). Ses explications, par exemple, de l'émergence de la monnaie ou de l'économie de marché sont basées sur la description d'un processus d'amélioration (et de diffusion) de connaissances des (entre) les agents (I.1.2).

I.1.1. L'évolution de la connaissance individuelle

C.Menger considère l'accroissement de la connaissance comme la cause essentielle du progrès (1871, p 74), annonçant par exemple les réflexions actuelles sur l'« économie de la connaissance » (D.Foray, 2000). P.Dulbecco et P.Garrouste (2000, p 76-77) notent que « lorsqu'il critique l'explication smithienne du progrès économique, Menger estime que celui-ci est consécutif à l'accroissement de la connaissance que les individus ont de la relation entre leurs besoins et l'ensemble ordonné des biens économiques »². Menger met en particulier l'accent, dans son analyse du comportement économique, sur l'importance d'un savoir diffus, des circonstances « de temps et de lieu », lié aux activités concrètes dans lesquelles sont engagés les individus. Ainsi, ceux-ci assimilent progressivement, et ce de façon définitive, des connaissances que l'on pourrait qualifier de « techniques » ou « scientifiques » et donc relativement explicites pour eux, concernant « *la connexion causale [entre les biens et la satisfaction des besoins qu'ils permettent]* » (C.Menger, 1871, p 52), « *les relations entre leurs besoins et les moyens dont ils disposent* » (ibid., p 114) ou « *les relations entre les biens d'ordre supérieur et les biens d'ordre inférieur* » (ibid., p 56-57). Mais outre ces connaissances techniques, Menger met également l'accent sur l'importance de l'acquisition de connaissances moins explicites ou tacites, connaissances liées à l'activité concrète dans laquelle sont engagés les individus et donc à leurs interactions avec les autres.

Par exemple, l'acquisition par les individus de la connaissance que l'échange est un moyen d'atteindre leurs buts plus facilement et plus sûrement que par une production isolée, est l'acquisition d'une connaissance technique. Mais cette connaissance n'est pas suffisante. Pour que l'échange se potentialise³, il est nécessaire que « *les deux individus [aient] perçu la relation [qui leur permettrait de mieux satisfaire leurs besoins au travers de l'échange de leurs dotations initiales] et ils doivent pouvoir réaliser effectivement l'échange des biens* » (1871, p 180). Cette connaissance nécessaire à la découverte des opportunités d'échange, « *[...] émerge du processus d'échange [et] fournit aux individus une connaissance complémentaire pour la réalisation de leurs objectifs* » (S.N.Chamilall, 2000, p 88).

Plus précisément, selon Menger, si tous les gains de l'échange ne sont pas immédiatement exploités, c'est que ces deux conditions préalables à l'échange, à savoir donc la connaissance des opportunités d'échange et le pouvoir d'exécuter les opérations d'échange reconnues comme économiques, sont habituellement acquises par les participants seulement après un certain temps (1871, p 188). Plus généralement, Menger considère, pour des raisons subjectivistes, que la satisfaction des besoins est un processus d'ajustement dans lequel des jugements peuvent être faits par les agents économiques. L'auteur mentionne ainsi souvent les changements dans les goûts qui surviennent dans le processus de consommation dans une civilisation en progrès. Le progrès économique signifie que les agents perçoivent de nouveaux besoins et de nouvelles connections entre les choses et le bien être humain. La valeur est ainsi

² Voir J.L.Ravix (1994) pour une comparaison des conceptions smithienne et mengérienne du développement économique.

³ C.Menger (1871), dans le chapitre 4 consacré à la théorie de l'échange met l'accent en permanence sur « *l'existence d'échanges potentiels* » ou encore sur « *la découverte de possibilités d'échange* ».

« cognitive » : c'est un jugement et, en tant que tel, change selon les circonstances et à cause des processus d'apprentissage. Ainsi, dans le chapitre « Economie et Biens Economiques », Menger (1871) précise que les biens sont « *un résultat de l'expérience passée* » et que « *l'expérience nous apprend que les biens d'un même type [...] perdent leur caractère économique selon les circonstances qui changent* » (p 81 et 102). Loin d'être ahistoriques et donnés, les biens proviennent de « *notre nature et de notre développement précédent* » (ibid., p 217). La valeur attribuée aux biens, dit Menger, peut même être « *imaginaire* » (ibid., p 120) dans la mesure où la connaissance que l'on a besoin de ces biens pour notre bien être, n'est pas en général certaine. Les goûts ne peuvent pas être statiques car ils peuvent être réévalués à travers le processus de consommation. Menger fait ainsi explicitement référence à « *des changements dans les goûts* », « *une disparition de besoins humains et la découverte de nouveaux* » (ibid., p 65, 102, 148, 231 et 232). Dans cette perspective, le passage du temps modifie les perceptions des individus quant à la relation entre les biens et les besoins, modifiant le processus même de satisfaction des besoins. Cette conception subjective de la valeur fait que le « temps mengérien » n'est pas neutre : la valeur des biens se modifie selon les circonstances et du fait des processus d'acquisition de connaissances par les individus au fil du temps ; le passage du temps fait que les connaissances des agents, concernant les liens de causalité entre leurs besoins et les biens à même de les satisfaire, évoluent. La théorie mengérienne de la valeur révèle l'approche générale de Menger selon laquelle « *toutes les choses sont soumises à la loi de la causalité* » (1871, p 51). On retrouve ce principe de causalité chez Mises. Le concept d'« action humaine » comporte l'idée que pour qu'un individu agisse, il faut qu'il conçoive que son acte modifie l'état dans lequel il se trouve, pour une situation qu'il estime plus favorable. L'action humaine est finalisée vers l'atteinte d'un état futur plus satisfaisant pour l'individu. Selon Mises, l'individu agit en fonction de connaissances qu'il possède des relations causales, lui permettant d'atteindre son objectif (1949, p 25-26). Dans la même perspective que Menger, Mises considère en effet que le progrès des connaissances humaines relatives aux relations de causalité accroît l'efficacité des actions et réduit l'erreur humaine. Ainsi, le « temps autrichien » est d'abord un « temps de l'apprentissage », dans la mesure où son passage permet, en reprenant la thématique hayékienne, aux individus d'acquiescer, de découvrir, de la connaissance : selon Hayek (1945), cette acquisition de connaissances représente la source essentielle d'évolution économique, à travers la modification des plans individuels qu'elle engendre.

Les connaissances dont disposent les individus déterminent ainsi leurs actions. Menger ne suppose pas que les individus aient un accès direct à la vérité à propos du monde qui les entoure, mais construisent des théories subjectives à partir desquelles ils agissent (K. Vaughn, 1990) : le progrès dans la connaissance va dans le sens d'une correction des théories « fausses ». C'est cette amélioration de la connaissance qui est à l'origine des institutions. La monnaie et l'économie de marché ont ainsi analysées comme le résultat spontanée des interactions des comportements individuels, interactions qui permettent des procédures d'apprentissage, dans le sens d'une acquisition de connaissances tacites, existantes, mais non exploitées par les agents économiques.

I.1.2. L'émergence de la monnaie et des marchés

En ce qui concerne la monnaie, son émergence est analysée par Menger comme la conséquence des inconvénients du troc direct et la prise de conscience progressive de la part des individus, que leur intérêt est d'accepter en échange des leurs, des biens dont ils n'ont pas

forcément besoin mais qui sont plus facilement « échangeables » sur le « marché » (I.1.2.1). En ce qui concerne les marchés, l'émergence d'une économie décentralisée correspond à l'abandon d'une économie de production sur ordre ; la généralisation d'une économie de marché passe alors par une amélioration progressive de l'organisation des marchés dont les « intermédiaires » sont les agents (I.1.2.2).

I.1.2.1. L'émergence de la monnaie

Menger explique l'émergence de la monnaie, à partir des inconvénients liés au troc. Ceux-ci ont pu être surmontés du fait de l'existence de degrés d'« échangeabilité » (C.Menger, 1892, p 242) différents des marchandises. Mais, c'est à travers le processus d'échange, que les agents économiques se rendent compte que certaines marchandises sont plus « échangeables » que d'autres, en ce qu'elles sont les plus souvent recherchées par les partenaires d'échange. Ainsi, en citant D.Prychitko, « [...] une caractéristique marchande d'un bien telle que son échangeabilité [...] n'est pas une information objective [...] ; c'est plutôt une connaissance qui peut être découverte et constituée à travers des processus effectifs d'échange. » (1995, p 156). Certains individus, peu nombreux, « les plus clairvoyants » (C.Menger, 1871, p 242), parviennent à surmonter les inconvénients du troc, et à obtenir plus facilement les biens voulus, en les échangeant contre des marchandises dont ils n'ont pas besoin, mais plus « échangeables » que d'autres : « Il est évident que cette connaissance [de l'échangeabilité supérieure de certaines marchandises] ne survient pas dans toutes les parties d'une nation en même temps. En premier lieu, c'est un nombre limité d'agents économiques qui reconnaît l'avantage de cette procédure [consistant à employer les biens les plus échangeables]. » (C.Menger, 1892, p 249).

L'émergence de la monnaie, « le plus liquide de tous les biens » (C.Menger, 1871, p 242), est seulement progressive, en ce qu'elle résulte de processus d'imitation. Les autres individus imitent les comportements des individus « les plus clairvoyants », car cela leur permet de réduire le temps qui leur est nécessaire pour rechercher les individus qui sont susceptibles d'échanger directement, par le troc, des biens avec eux. En reprenant S.N.Chamilall (2000, p 97), « l'effet immédiat de [tels] comportements imitatifs, est de réduire le nombre de marchandises servant comme intermédiaire d'échange ; ces comportements donnent lieu à un processus cumulatif qui renforce l'échangeabilité initiale des marchandises découvertes [par les individus les plus clairvoyants], jusqu' à ce qu'émerge la monnaie ». Menger met en évidence ce phénomène : « Quand les marchandises relativement plus échangeables deviennent la « monnaie », l'événement a en première instance, l'effet d'accroître de manière substantielle leur échangeabilité initialement élevée. [...] Cette différence [entre] l'échangeabilité [de la monnaie et celle des autres biens] cesse d'être graduelle et doit être considérée d'une certaine manière comme absolue. » (1892, p 190-193). Dans l'optique de Menger, la monnaie émerge ainsi spontanément, des interactions des comportements individuels : « Nous pouvons seulement comprendre dans son intégralité l'origine de la monnaie en apprenant à considérer l'émergence de [cette] procédure sociale [...] comme le résultat spontané, la résultante involontaire des efforts particuliers, individuels des membres de la société [...]. » (1892, p 250). Ces interactions permettent des processus d'apprentissage interindividuel dans la mesure où elles favorisent la mobilisation et la diffusion d'une connaissance tacite, l'« échangeabilité » plus grande de certains biens.

Il est important de noter que l'émergence d'une institution peut supposer une double diffusion : la diffusion (ou l'échange) de l'objet lui-même, ici les biens, mais également celle de la connaissance que véhicule cet objet, ici le degré d'« échangeabilité » des biens. Cette

seconde diffusion est initiée par un processus d'émergence de nouveauté, qui peut être décrit à travers le comportement des agents « innovateurs », qui acceptent des biens dont ils n'ont pas besoin pour leur propre consommation, mais dont ils reconnaissent le degré d'« échangeabilité ». L'explication mengérienne de l'émergence de l'économie de marché renvoie également à l'apparition de tels agents « innovateurs ».

I.1.2.2. L'émergence des marchés

Menger décrit à plusieurs étapes dans le développement des marchés. De la même façon que les limites du troc favorisent l'émergence de la monnaie, ce sont les limites de la production sur ordre qui en font un système non généralisable et poussent les agents économiques à l'abandonner (Menger, 1871, p 235-238). Des marchés organisés ne sont qu'une étape dans le processus d'émergence d'une économie de marché généralisée. L'étape suivante consiste en l'apparition d'un groupe spécifique d'agents dont la fonction est d'améliorer l'organisation des marchés ; ce sont les « intermédiaires », « *une classe spéciale d'agents économiques qui se chargent des parties intellectuelles et mécaniques des opérations d'échange pour la société et qui sont rémunérés pour cela, avec une partie des gains du commerce* ». (ibid., p 239). En effet, les biens économiques, pour la plus grande part, ne passent pas directement des producteurs aux consommateurs mais suivent souvent des chemins complexes à travers les mains d'intermédiaires plus ou moins nombreux. Par leur métier, ces personnes sont habituées à traiter certains biens économiques comme des marchandises et à réserver certains endroits ouverts au public pour les vendre, les marchandises se distinguant des biens de consommation (ibid., p 239). Plus explicitement, des économies de marché impliquent l'émergence d'un « arrangement institutionnel » (R.Arena, 1997) qui favorise un grand nombre de transferts volontaires. Les « marchandises », selon Menger, sont les produits que certains agents destinent à la vente. Le fait qu'une personne réserve une partie de ce qu'il possède pour l'échange n'est pas toujours évident pour d'autres personnes. On peut exprimer son intention de vendre de différentes façons : la plus courante est de proposer ses marchandises sur les lieux où les acheteurs ont l'habitude de se rassembler (marchés, foires, magasins, etc.).

Ainsi émergent des marchés plus ou moins organisés : le concept de « marchandise », nous dit Menger, dans l'usage courant, tend à désigner ces biens économiques dont l'intention, de la part de leurs propriétaires, de les vendre peut facilement être cernée par d'autres personnes (ibid., p 238). Dans son optique, des marchés organisés (lieux de rencontre vendeurs-acheteurs) favorisent ainsi une prise en considération croissante de cette intention de vendre et une amélioration de la connaissance des individus ; mais, comme dans le cas de la monnaie, il faut des agents qui par un comportement « innovateur », aient « pris les devants » (ici, dans le sens d'une amélioration de l'organisation des marchés). Notons que Menger ne considère pas l'activité des intermédiaires comme improductive : parce qu'ils ne contribuent pas directement à l'augmentation physique des biens, leur activité a souvent été considérée comme telle. Mais un échange économique contribue, ce que montre Menger, à une meilleure satisfaction des besoins humains et à l'accroissement de la richesse des participants aussi efficacement qu'un accroissement physique des biens. Toutes les personnes qui servent d'intermédiaires d'échange sont alors, faisant en sorte que les opérations d'échange soient toujours économiques, aussi productives que le fermier ou l'industriel. La finalité de l'économie n'est pas l'augmentation physique des biens mais toujours la satisfaction la plus complète possible des besoins humains. Les commerçants contribuent pas moins à cet objectif que les personnes que l'on qualifie, de façon exclusive, de productives.

Chez Menger, la connaissance a un rôle fondamental dans l'émergence des institutions. C'est à travers un processus d'acquisition de connaissances que les individus créent, sans intention de le faire, des institutions qui leur permettent alors d'atténuer leur incertitude et d'accroître leur rationalité. Ainsi, le développement de biens plus échangeables réduit le nombre des échanges indirects, réduisant alors l'incertitude du marché. De la même façon, la généralisation des « middlemen » dans les économies de marché modernes organisées, permet de réduire l'incertitude entre producteurs et consommateurs engendrée par le marché. Dans ces deux exemples, les institutions sociales sont donc le résultat spontané des interactions des comportements individuels, interactions qui permettent en particulier la mobilisation et la diffusion de connaissances tacites, comme par exemple l'« échangeabilité » supérieure de certains biens dans le processus d'émergence de la monnaie. La « découverte » de telles connaissances tacites est le fait d'un nombre restreint d'individus, caractérisés par un comportement « innovateur ». Ce qui est en jeu ici, c'est la connaissance que possèdent les individus et leur subjectivité : en effet, les individus ont des capacités différentes et donc pas les mêmes connaissances des relations entre les biens et les besoins. Malgré les fortes divergences entre les auteurs sur certaines questions, concernant notamment la nature équilibrante ou non du processus marchand, cette dimension des comportements individuels peut être considérée comme une caractéristique majeure de la tradition théorique autrichienne : en effet, pour expliquer l'émergence des institutions, le fonctionnement du marché ou la dynamique économique, les auteurs constitutifs de cette tradition, sont amenés, dans cette perspective mengérienne, à envisager une catégorie particulière d'agents économiques qui initient le changement. Selon les auteurs, et les problématiques privilégiées, on rencontre ces agents sous des appellations diverses : « leaders », « entrepreneurs », « spéculateurs », « individus perspicaces », dont les capacités leur permettent d'exploiter des connaissances non explicites, présentes mais sous forme non organisée.

I.2. Connaissance et processus de découverte

S'inscrivant dans la continuité de la problématique mengérienne, Hayek construit son programme de recherche autour du « *problème de la formation spontanée des institutions* » (F.Hayek, 1980, p 26). Au sein de ce programme, il met en particulier l'accent sur la nature en grande partie tacite et dispersée de la connaissance dans la mesure où celle-ci est au centre du problème de la coordination des actions individuelles : dans sa critique du rationalisme « constructiviste » (1980), Hayek souligne l'enjeu, pour les décisions individuelles, d'un savoir lié à la pratique dont les individus n'ont pas toujours conscience (**I.2.1**). Dans le cadre général de la tradition autrichienne, la « découverte » de connaissances non codifiées est liée au comportement « innovateur » d'un nombre restreint d'individus (**I.2.2**).

I.2.1. La conception hayékienne de la connaissance

La vision hayékienne de la connaissance remet en cause la conception « cartésienne » de la rationalité économique, en ce qu'elle est basée sur une vision restrictive de la connaissance. On retrouve cette critique à deux niveaux.

Il y a, d'une part, une critique de nature « épistémologique » : l'approche néoclassique est constructiviste et tombe sous la critique que Hayek adresse au rationalisme de la Philosophie des Lumières. Hayek décrit sous le terme de « constructivisme » certains aspects de la tradition cartésienne. Ce terme qualifie une conception qui envisage une construction rationnelle de la société : le caractère ordonné de la société est dû à des institutions et des

pratiques délibérément créées dans ce but. L'efficacité des actions individuelles découle de leur rationalité, au sens cartésien du terme. En effet, selon Hayek, c'est à Descartes que l'on doit la plus complète expression des idées fondamentales de ce « rationalisme constructiviste ». Ainsi, l'appellation « action rationnelle » serait réservée à l'action déterminée essentiellement par une vérité connue et démontrable. Alors, seul ce qui est vrai dans ce sens là peut conduire à l'action réussie, et l'individu doit sa réussite à son raisonnement ainsi conçu.

En conséquence, et c'est le deuxième niveau de critique, lorsque la théorie néoclassique conceptualise le comportement des agents économiques, elle adopte également, selon Hayek, une vision de connaissance codifiée : il est supposé que les individus sont capables de faire un choix conscient, délibéré, dans lequel ils quantifient et ordonnent des préférences et maximisent une fonction d'utilité. On considère ainsi que l'individu ne pourrait agir que du fait de sa capacité de déduction logique à partir de prémisses explicites. Cette idée, selon Hayek, est contredite par la réalité : l'action individuelle est efficace car elle est guidée, principalement, par des règles de conduite non verbalisées. En effet, c'est l'obéissance à de telles règles qui permet à l'individu de s'adapter à son environnement, règles qu'il n'a pas créées et dont il n'a pas souvent une connaissance explicite, bien qu'il soit en mesure de les respecter en agissant : *« L'homme est tout autant un animal obéissant à des règles qu'un animal recherchant des objectifs. Et il est efficace, non pas parce qu'il sait pourquoi il doit obéir aux règles qu'il observe en fait, ni même parce qu'il est capable d'énoncer toutes ces règles en paroles, mais parce que sa pensée et son agir sont régis par des règles qui, par un processus de sélection, se sont établies dans la société où il vit, et qui sont ainsi le produit de l'expérience des générations. »* (F.Hayek, 1980, p 12-13).

Cette critique hayékienne du constructivisme signifie que les agents n'ont pas une connaissance qui est purement codifiée (une connaissance « *non organisée* ») ; ils ont aussi une connaissance tacite (des « *connaissances informelles* »), un savoir pratique, issu « *de l'interaction entre les gens, et entre les gens et le monde naturel [...]* » (F.Hayek, 1945, p 521). Selon Hayek, lier l'efficacité de l'action au seul savoir explicite ôterait d'ailleurs à l'individu bon nombre de moyens les plus efficaces de réussite dont il dispose : notre pensée étant guidée par des règles dont l'efficacité est liée paradoxalement au fait que nous les suivons de façon inconsciente. Notons que lorsque Schumpeter décrit les qualités nécessaires à la réussite dans la dynamique, il renvoie à cette idée « *[...] Ici, pour le succès, tout dépend du « coup d'oeil », de la capacité de voir les choses d'une manière que l'expérience confirme ensuite ; [...] même et surtout si on ne peut se rendre compte des principes d'après lesquels l'agent agit. [...] Un travail préliminaire et une connaissance approfondie, l'étendue de la compréhension intellectuelle, un talent d'analyse logique, peuvent être, suivant les circonstances, des sources d'insuccès* » (1935, p 122). Schumpeter écrit également : « *[...] Parfois, l'intuition d'un individu expérimenté peut être un guide plus sûr d'une action correcte que ne l'est une analyse [« théorique »], qui par nature ne met l'accent que sur un nombre limité d'éléments mesurables et ainsi oublie d'autres facteurs, ce qui fait perdre la saveur intime des choses* » (1939, p 5).

C'est de cette conception constructiviste dont s'inspire la théorie néoclassique que découle, pour Hayek, la préférence pour tout ce qui est fait « consciemment » ou « délibérément » et la signification péjorative des termes « irrationnel » ou « non conscient ». Cet auteur privilégie ainsi dans son analyse, la connaissance tacite et inconsciente. L'analyse hayékienne diverge, sur ce point, de l'analyse disons plus « traditionnelle » de L.Von Mises. Celui-ci définit l'action humaine comme un comportement intentionnel ou un ajustement conscient. Mises est ainsi très critique à l'égard de ceux qui soutiennent que les décisions individuelles

puissent avoir un contenu inconscient ; il considère que l'action humaine découle de délibérations conscientes et tend à montrer que les comportements inconscients doivent être écartés de la science (S.Longuet, 1998). Hayek, au contraire, considère que la conscience n'est qu'une des modalités possibles de l'action, mais pas la plus essentielle : l'action humaine n'est ni purement réflexe ni purement rationnelle ; elle est nécessairement gouvernée par des règles. Ainsi, l'efficacité de l'action individuelle ne dépendra pas d'une parfaite rationalité, mais au contraire d'une limitation du champ d'exercice de la raison et de l'ensemble des actions gouvernées par la conscience.

Les analyses précédentes de Menger et Hayek montrent que la connaissance sur laquelle se basent les processus de décision individuelle ne peut se limiter à la connaissance dite scientifique et codifiée. Il est nécessaire de tenir également compte d'un savoir plus diffus, dont les individus n'ont pas toujours conscience, et mobilisable dans l'action, c'est-à-dire à travers les interactions des comportements individuels. Mais ces interactions sont potentiellement source d'apprentissage interindividuel, si les agents économiques impliqués présentent un minimum d'hétérogénéité : il paraît en effet difficile d'apprendre en interagissant avec des individus qui nous sont absolument identiques. Comparativement au cadre d'analyse homogénéisant de la microéconomie traditionnelle, la tradition théorique autrichienne fonde un certain type d'hétérogénéité des comportements individuels, hétérogénéité qui renvoie essentiellement à des aptitudes différentes dont sont dotés les agents. Ces différences sont à l'origine de la caractérisation de certains individus, peu nombreux, qui du fait de capacités particulières qui les distinguent des individus « moyens », selon l'expression de Schumpeter, peuvent initier le changement.

I.2.2. Hétérogénéité des agents et apprentissage

La conceptualisation des comportements individuels par la tradition théorique autrichienne fonde une approche caractéristique du changement économique : celle-ci est basée sur l'idée selon laquelle dans toutes les sociétés, il existe des individus qui consolident les acquis, des « suiveurs », et d'autres, en nombre restreint, qui essaient de remettre en cause ce qui est dominant ; on a là le ferment de l'évolution en ce que ces derniers peuvent, selon les circonstances, devenir des « innovateurs », exerçant alors un rôle de leadership pour se débarrasser de l'ancien et favoriser le changement.

L'analyse mengérienne de l'émergence de la monnaie et des marchés suggère que ces « innovateurs » sont incités à agir en particulier parce qu'ils découvrent une alternative. Mises confirme cette idée en considérant que « *la mentalité des lanceurs d'affaires, des spéculateurs et des entrepreneurs, n'est pas différente de leurs congénères humains [...], [mais] ils comprennent avant les autres, qu'il y a un écart entre ce qui se fait et ce qui pourrait être fait.* » (1949, p. 354). Cette découverte d'une alternative caractérise par exemple, dans les analyses de Menger et de Wieser de l'émergence de la monnaie, au-delà des différences d'approche, les individus qui réalisent l'importance des inconvénients liés à une économie de troc et s'aperçoivent qu'ils peuvent obtenir les biens qu'ils souhaitent plus facilement s'ils proposent des marchandises plus « échangeables » que d'autres en contrepartie. Ainsi, alors que la majorité des individus recherchent un « gain » sur les relations d'échange existantes, ces « innovateurs » substituent à ces relations d'autres relations de causes à effets, modifiant ainsi le cadre de leur activité. L'innovation se situe dans le fait que cette substitution porte sur de nouvelles relations, non encore entièrement

déterminées (ou vérifiées) : les « innovateurs » voient dans cette substitution, malgré le degré d'incertitude qu'elle comporte, un moyen d'améliorer leur situation (obtenir plus facilement les biens recherchés) et donc d'améliorer leur connaissance.

Dans le cadre analytique général de la tradition autrichienne, des pistes sont proposées pour expliquer la découverte d'une alternative par les « innovateurs ». L'une d'elles est de considérer que l'innovateur a la capacité de tirer profit d'un contexte particulier, dans la mesure où il est à même de pouvoir mobiliser et exploiter des connaissances déjà existantes, mais seulement sous forme non organisée ou tacite. L'extrait suivant illustre cette proposition : « *Le chef en tant que tel ne « trouve » ni ne « crée » les nouvelles possibilités. Elles sont toujours présentes, formant un riche amas de connaissances. [...] Seulement ces possibilités sont mortes, n'existant qu'à l'état latent. La fonction de chef consiste à leur donner vie, à les réaliser, à les exécuter.* » (J.Schumpeter, 1935, p. 125). Hayek met particulièrement l'accent sur l'importance de ce savoir « pratique ». Celui-ci n'est pas distribué uniformément dans la société. Il existe, en effet, des savoirs plus fiables ou des pratiques plus éclairées que d'autres : ainsi, souligne Hayek, certains individus, entrepreneurs, fonctionnaires, professionnels, peuvent connaître mieux que d'autres, les types d'actions à mener pour améliorer une situation jugée problématique dans leurs sphères d'activités respectives. Mais, ces individus ne possèdent pas pour autant, un savoir vérifié, résultats de recherches scientifiques qui puisse se substituer à leur jugement et à leur savoir pratique pour prendre des décisions (J.Fisette, 1989).

Les « innovateurs » sont ainsi les agents qui sont à même de saisir cette connaissance « contextuelle », les « *agents les plus clairvoyants* » selon les termes appropriés de Menger (1871, p. 242). Cette clairvoyance découle du fait que selon le « subjectivisme autrichien », les différences de perception impliquent que les agents ne sont pas confrontés aux mêmes problèmes, ou pour le dire autrement, ne perçoivent pas les mêmes problèmes. Ainsi, selon Mises, les individus ont une logique de raisonnement commune qui leur dit comment procéder dans leur recherche de connaissance, mais l'expérience oriente leur réflexion vers certains problèmes et les détourne de certains autres (1949, p. 70). Dans cette optique, ce qui apparaît décisif dans le comportement innovateur, c'est la capacité de l'agent à tirer profit d'un contexte donné. Commentant la définition hayékienne de l'entrepreneur, P.Solal note que « *l'entrepreneur n'est pas celui qui détient à un moment donné l'information utile à la réalisation d'un plan, il est celui qui a su explorer son environnement, ayant la capacité, dans des circonstances singulières de temps et de lieux, de mettre en place ces « procédures de découverte » comblant son ignorance et donc lui donnant droit à l'exploitation éventuelle d'une opportunité de profit* » (1997, p. 678). On retrouve cette idée hayékienne chez Schumpeter qui note que « *la stratégie d'innovation réclame [...] l'aptitude à reconnaître dans une situation donnée les facteurs qui détermineront le succès.* » (1919, p. 177), cette capacité de « découverte » ne signifiant pas, comme le précise Kirzner à travers son concept de vigilance, que l'agent dispose plus d'informations que les autres, « [...] *le genre de « connaissance » requise pour l'activité d'entrepreneur [étant], en fin de compte, de « savoir où chercher la connaissance » plutôt que la connaissance réelle de l'information du marché* » (I.Kirzner, 1973, p. 68).

Même si la spécification de l'activité entrepreneuriale n'a pas le même statut méthodologique selon les auteurs (S.Gloria-Palermo, 1999), J.Schumpeter, dans sa théorie de la dynamique, ou L.Von Mises et I.Kirzner, dans leurs analyses du fonctionnement du marché, font de cette capacité à l'innovation la caractéristique majeure de l'entrepreneur. Si Mises définit cette capacité, inégalement répartie entre les individus, comme celle de réagir, plus ou moins rapidement, à des changements de situation (1949, p. 269), Kirzner introduit le concept de

« vigilance » pour qualifier cette capacité individuelle à percevoir les opportunités du marché : cet auteur considère également que cette capacité est le propre des entrepreneurs et est inégalement répartie entre les agents. Kirzner évoque même l'idée d'une inégalité naturelle des individus car il fait de cette vigilance, un don : « [...] *Cependant ce serait une erreur d'imaginer que la découverte spontanée est un processus [...] qui donne également ses bénéfices à tous les hommes. La vérité est que la capacité à apprendre sans recherches délibérées est un don que les individus ont à des degrés complètement différents. C'est sûrement ce don que nous avons à l'esprit lorsque nous parlons de vigilance entrepreneuriale* » (1979, p 148). Ce concept de « vigilance » est liée ici aussi à une conception caractéristique de la connaissance individuelle. Kirzner considère que la théorie néoclassique ne traite que de l'information délibérément acquise. En effet, pour lui, à côté de cette connaissance, l'individu peut découvrir spontanément un certain nombre de connaissances indispensables dont il ne sait pas a priori qu'elles existent : « *A la différence de l'acquisition délibérée, l'acquisition spontanée ne peut renvoyer à la capacité du calcul rationnel* » (ibid., p 32). Cette acquisition spontanée de connaissances provient d'une capacité à percevoir les opportunités offertes par le marché, que Kirzner appelle donc « vigilance » : « [...] *Le genre de « connaissance » requise pour l'activité d'entrepreneur est, en fin de compte, de « savoir où chercher la connaissance » plutôt que la connaissance réelle de l'information de marché. Le terme qui saisit le plus étroitement ce genre de « connaissance » semble être la « vigilance »* (1973, p 68). Pour préciser la nature de cette capacité, notons l'extrait suivant : « [...] *La vigilance entrepreneuriale consiste, après tout, dans la capacité à noter, sans recherches, les occasions qui ont été oubliées jusqu'ici. Il est certain qu'elle peut aussi inclure la capacité à noter les occasions de recherches intentionnelles profitables. Mais cette occasion a été découverte par l'entrepreneur vigilant sans recherche.* » (I.Kirzner, 1979, p 148).

Cette optique kirznérienne selon laquelle l'entrepreneur a la capacité d'exploiter des opportunités pourtant existantes, illustre une caractéristique importante de l'approche de la tradition autrichienne des processus économiques : l'analyse des comportements doit être centrée sur les mécanismes interprétatifs des agents. Si les individus sont hétérogènes du fait qu'ils tirent partie différemment du même environnement, il est possible de concevoir que leurs interactions permettent des procédures d'apprentissage. L'analyse de ces procédures suppose en particulier de s'intéresser aux processus de création et de diffusion de connaissances entre les agents économiques. Ainsi, P.Dulbecco et P.Garrouste (2000) considèrent que l'apport analytique de la manière dont la tradition autrichienne justifie et analyse le rôle de l'entrepreneur, « [...] *en partant de l'hypothèse d'une inégale répartition de la capacité qu'ont les individus à traiter les informations qui leur parviennent, [fait] que la place qui revient à la dynamique de la connaissance, son acquisition, sa répartition, et sa diffusion, est, alors, un problème essentiel* » (p 77).

Le subjectivisme de la tradition autrichienne découle donc en partie de la conception de la connaissance que la plupart des auteurs appartenant à cette tradition adoptent. Si cette conception tend à mettre l'accent sur la nature en grande partie tacite de la connaissance, elle fait également référence à la connaissance comme distincte de l'information. Selon D.Foray, ne pas assimiler ces deux notions permet d'intégrer dans l'analyse économique les thèmes d'apprentissage et de cognition, que l'auteur considère comme centraux pour l'analyse des économies modernes fondées sur la connaissance : « *La connaissance possède quelque chose de plus que l'information ; elle renvoie à la capacité que donne la connaissance à engendrer, extrapoler et inférer de nouvelles connaissances et informations [...]. La connaissance est*

d'abord fondamentalement une capacité d'apprentissage et une capacité cognitive, tandis que l'information reste un ensemble de données formatées et structurées, d'une certaine façon inertes ou inactives, ne pouvant par elles-mêmes engendrer de nouvelles informations [...] » (2000, p 9). Si la notion d'information est par définition homogénéisante, celle de connaissance peut être caractérisée par sa dimension subjective et interprétative. Dans cette perspective, la prise en compte du rôle de l'apprentissage dans la détermination du comportement économique, suppose de s'intéresser à la façon dont les agents acquièrent des connaissances par leurs interactions, en considérant la spécificité des connaissances individuelles puisque celles-ci sont liées à des processus d'interprétation.

II. Information et connaissance

Les auteurs autrichiens considérés s'inscrivent dans une optique qui adopte une vision de la connaissance en tant que structure : *« Une telle conception s'éloigne de l'économie de l'information dans la mesure où 1) elle met l'accent sur le fait qu'information et connaissance sont de nature différente, et 2) elle conçoit l'information non comme une donnée, mais comme indissociable de sa signification pour l'individu qui l'émet ou la reçoit. Les conséquences d'une telle vision sont importantes » (P.Garrouste, 1999, p 147). Ainsi conçue, la connaissance se distingue de l'information, une même information pouvant faire l'objet d'interprétations différentes. Cette dimension interprétative de la connaissance permet de penser analytiquement l'émergence de la nouveauté (II.1). Dans le cadre de l'approche économique contemporaine, le fait de définir l'information de façon objective, sous-tend une homogénéité des agents, l'information agissant en fait comme équivalent général dans les prises de décisions individuelles. A l'inverse, dans le cadre de la tradition autrichienne, la distinction entre l'information et la connaissance participe une nouvelle fois de l'hétérogénéité des agents et de leurs connaissances, source potentielle d'apprentissage (II.2).*

II.1. La problématique de l'émergence de la nouveauté

La tradition théorique autrichienne offre un espace analytique pour la prise en compte des processus d'apprentissage, dans la mesure où il est fait référence au sein de cette tradition, à la distinction entre les notions d'information et de connaissance, les auteurs mettant l'accent, de manière plus ou moins explicite, sur la nature interprétative de la seconde notion. Pour saisir l'importance analytique de cette distinction, on peut noter que le processus d'interaction, dans le cadre de la problématique de l'équilibre général, qui structure l'approche économique usuelle, est en fait très centralisé dans la mesure où l'on considère implicitement, un ensemble d'agents décentralisés qui interagissent par le seul biais d'une information centralisée, le système de prix, identique pour tous. Dans le cadre d'une telle approche, le fait de définir l'information de façon objective, sous-tend une homogénéité des agents, l'information agissant en définitive comme un équivalent général dans les prises de décision individuelle.

A cette conception « objective » de l'information, les auteurs autrichiens opposent une conception « cognitive » de la connaissance : celle-ci concerne l'ensemble des croyances et des représentations des individus. Hayek est parmi les auteurs autrichiens, celui qui a sans doute le plus approfondi, avec Lachmann, cet aspect de la connaissance individuelle. Selon C.Schmidt et D.W.Versailles (1999), quand Hayek entreprend d'introduire une dimension cognitive dans l'analyse des phénomènes économiques, il est clair qu'il se réfère à la connaissance et non pas à l'information. Hayek définit la connaissance par opposition au

simple savoir-faire (skill) qui constitue une forme particulière de la connaissance, la première étant définie dans son acceptation la plus large comme la référence qui permet de donner un sens à ce savoir : « *Le développement de la connaissance et le développement de la civilisation se confondent dès lors que la connaissance est supposée inclure toutes les adaptations humaines à un environnement qui contient l'expérience passée. Ainsi définie, la totalité de la connaissance n'est pas comprise dans l'ensemble de nos aptitudes intellectuelles, de même que cet ensemble ne s'identifie pas à cette totalité. Nos habitudes et nos compétences, nos attitudes émotionnelles, nos outils et nos institutions sont toutes, de ce point de vue, des adaptations à l'expérience passée qui se sont développées grâce à l'élimination sélective de conduites moins adéquates. Autant que notre connaissance consciente, elles participent à l'établissement de celles de nos actions qui sont couronnées de succès.* » (1960, p 26). Cet extrait illustre une nouvelle fois pourquoi l'auteur n'assimile pas la connaissance individuelle à la seule « *connaissance explicite et consciente* » (ibid., p 25). Fleetwood (1997, pp. 164-166) a bien exprimé cette acception large de la connaissance selon Hayek lorsqu'il souligne qu'elle inclut en fait trois formes principales de connaissance : la connaissance « *explicite générale* », la connaissance « *explicite locale* » et la connaissance « *tacite et inconsciente* ». Cette dernière forme de connaissance est primordiale dans l'analyse de Hayek dans la mesure où elle renvoie à une forme de connaissance accessible *directement* car, à la différence des connaissances explicites locale et générale, elle ne nécessite pas la définition préalable d'un objectif d'apprentissage délibéré. Elle est littéralement « absorbée » jour après jour par le biais de l'interaction sociale à laquelle participe tout individu depuis sa naissance. Elle n'est pas obtenue grâce à des institutions formelles mais par le recours répété à des règles de conduite sociale dont l'agent ne comprend pas nécessairement le rôle ou même la signification.

Plus généralement, dans l'optique de la tradition autrichienne, la distinction entre l'information et la connaissance conduit à l'hétérogénéité des individus : en effet, la connaissance finale utilisée par l'individu lui est spécifique et personnelle ; chaque individu construit et utilise une connaissance qui peut être différente. Hayek encore une fois insiste à différentes reprises sur la nécessité que cette connaissance puisse être partagée par plusieurs individus (1945). En effet, le problème posé par cet auteur de la dispersion de la connaissance, peut être compris ainsi (P.Garrouste, 1999) : si l'on ne réduit pas l'information à une donnée, la coordination d'agents aux connaissances hétérogènes ne va pas de soi ; toute relation, tout échange d'informations est soumis à une interprétation de sorte que la convergence des comportements résulte nécessairement de processus d'apprentissage. La notion de connaissance permet en conséquence de saisir analytiquement l'idée selon laquelle les agents économiques sont à même d'utiliser ou d'« exploiter » différemment une même information reçue, ou plus généralement un même contexte d'action. L'interaction de leurs comportements peut alors être considérée comme potentiellement source d'apprentissage, dans la mesure où certains agents sont susceptibles de générer de nouvelles connaissances des informations reçues.

En effet, la connaissance, par sa dimension interprétative, permet de penser analytiquement l'émergence de la nouveauté : « *La génération de nouveauté ne fait pas partie de l'économie conventionnelle. En économie évolutionniste, au contraire, la nouveauté est un événement qui a une signification théorique. Elle représente, dans son statut ontique, une singularité. [...] [Mais] dans les modèles disponibles, n'apparaît pas comment la nouveauté est générée « de l'intérieur » [...]. Si l'on admet avec force que la nouveauté est une caractéristique constitutive de toute approche évolutionniste, cela n'implique pas que cela soit réellement pris en compte [dans les analyses]. Il est nécessaire de noter qu'il semble parfois y avoir un*

« *biais caché* » dans le travail des auteurs qui insistent sur la signification de la nouveauté, la créativité de l'action humaine » (K.Dopfer, 1997, p 321-322). La pertinence de cette hypothèse peut être appréciée, en considérant par exemple les analyses courantes en termes d'asymétrie d'information. La « transaction » informationnelle entre deux agents peut lever cette asymétrie, mais cette transaction ne génère pas une nouvelle information. Il n'y a pas véritablement création, seulement une diffusion, car il est supposé que l'information est initialement donnée, simplement l'un des agents ne dispose pas de certaines informations détenues par l'autre : les agents, dans ce contexte, « *n'ignorent pas leur ignorance* » (J.P.Centi, 1999, p 296). Si l'on suppose au contraire que l'information n'est pas initialement donnée ou qu'elle est dispersée, c'est le processus réel d'échange d'information lui-même qui va déterminer la nature de l'information générée. Ce processus de « création », endogène, repose sur l'idée, développée en particulier comme nous le verrons par L.M.Lachmann (1986), que la connaissance, et c'est ce qui la distingue fondamentalement de l'information, permet, du fait de sa nature interprétative, de générer de nouvelles informations : la connaissance est ainsi une capacité d'apprentissage et une capacité cognitive (D.Foray, 2000).

Suggérant cette problématique de l'émergence de la nouveauté, les auteurs constitutifs de la tradition autrichienne mobilisent de manière récurrente, dans des problématiques différentes, l'idée d'« agents critiques » qui par leur « clairvoyance » (C.Menger, 1871), leur « vigilance » (I.Kirzner, 1973, 1979), sont capables d'initier le changement.

II.2. Interactions et nouveauté

L'originalité de la tradition autrichienne dans le traitement du concept d'agent économique consiste à envisager une catégorie particulière d'agents économiques à même, du fait de dispositions caractéristiques, d'introduire la « nouveauté ». En effet, l'action individuelle, dans l'optique subjectiviste adoptée par les auteurs autrichiens, comporte un élément de découverte : « *En effet, si le marché n'est pas essentiellement considéré comme un mode d'allocation de ressources, la véritable décision humaine, en suivant I.Kirzner, ne s'incarne pas uniquement en une activité économisatrice, consistant à allouer de manière optimale des ressources rares à des fins alternatives, donc dans un cadre moyens/fins donné, mais comprend un élément de découverte et de sélection de ce cadre, c'est à dire un aspect entrepreneurial : du fait de notre ignorance et des effets du temps.* » (F.Chaumont-Chancelier, p 144-145).

Cet « aspect entrepreneurial », c'est-à-dire cette dimension créatrice, est présent par exemple, nous l'avons vu, dans l'explication mengérienne de l'émergence de la monnaie et de l'économie de marché, à travers l'action respectivement des « *agents les plus clairvoyants* » (C.Menger, 1871, p 242) et des « *intermédiaires* » (ibid., p 239). Se prononçant également sur l'émergence de la monnaie, Wieser montre comment cette institution trouve son origine dans l'introduction d'un comportement efficient de la part de leaders qui, imité par les masses, voient le résultat final de leurs actions se matérialiser sous une forme non anticipée. En fait, Wieser reprend et dépasse l'analyse de Menger. Cet auteur inscrit l'analyse mengérienne de l'émergence de la monnaie dans une problématique plus générale du leadership. Selon Wieser, les relations de pouvoir entre des leaders et les masses, distinction constitutive de toute société (1926, p 35), participent aux changements institutionnels. Si les leaders sont autonomes, leur énergie leur permettant d'agir selon leurs propres objectifs, les masses ne sont pas pour autant passives : elles peuvent accepter ou rejeter ce que les leaders ont décidé, et leur attitude est essentielle en ce qu'« [...] elles déterminent ce qui sera ou ne

sera pas » (F.Von Wieser, 1914, p157). Mais, selon l'auteur, les masses, comme les leaders, n'agissent jamais avec une conscience claire de l'objectif : « *elles ne sont pas téléologiques* » (ibid., p 165). Elles suivent plutôt la « voie » du succès ouverte par les leaders, sans en mesurer la portée. En agissant ainsi, elles donnent à cette voie le poids de leur nombre : « *Seulement une partie de la force dont découlent les institutions sociales, est dirigée selon un objectif ; l'influence finale décisive des masses opère au-delà de l'objectif.* » (ibid., p 165). Alors, si les masses sont d'accord avec les actions des leaders, elles sont conduites à les imiter, favorisant l'émergence spontanée d'institutions sociales : « *A travers l'initiative des leaders et à travers l'accord des masses, la société développe certaines institutions suivant les besoins communs, comme s'il se créait une volonté sociale organisée. La monnaie, les marchés, la division du travail, l'économie sociale elle-même, sont de telles créations* » (W.C.Mitchell, 1917, p 104)⁴.

On trouve également chez Schumpeter, dans la même perspective historique que Wieser, une théorie du leadership social, dont l'entrepreneur n'est qu'une des formes dominantes dans la société capitaliste. Schumpeter montre dans quelle mesure la résistance au changement est inhérente à la notion de leadership social. Cette résistance apparaît alors être une conséquence inévitable de l'activité entrepreneuriale : « [...] *C'est dans la plupart des cas, seulement un individu ou quelques individus qui voient la nouvelle possibilité et sont capables de faire face aux résistances et difficultés que rencontrent toujours l'action en dehors des ornières de la pratique établie* » (1991, p 413).

L'entrepreneur est également chez Mises, mais dans une optique moins historique, l'agent qui permet de considérer la dynamique économique. L'auteur explique que les actions individuelles sont soumises à l'incertitude car les individus n'ont pas une connaissance parfaite, la prise en compte de cette incertitude supposant, pour comprendre le fonctionnement du marché, l'introduction d'un type de comportement particulier. Ainsi, l'« *entrepreneur-promoteur* » désigne la catégorie d'agents qui cherche à réaliser un profit, « *en adaptant la production aux changements probables de situation* » (L.Von Mises, 1949, p 269) : des « *chefs de file* » (ibid., p 269) qui ont des qualités de rapidité et d'efficacité face aux changements, qui les distinguent des autres agents qui se contentent de les imiter. Ces promoteurs-entrepreneurs jouent un rôle directeur puisqu'ils sont ceux qui « *prennent de l'avance* », sont « *les plus pénétrants, apprécient la situation plus correctement que les moins intelligents et, par conséquent, réussissent mieux leurs opérations.* » (ibid., p 346). La vigilance et le comportement spéculatif tourné vers la découverte de nouvelles opportunités, qui caractérisent les actions des entrepreneurs, sont décisifs (ibid., p. 347), d'autant plus qu'ils ne peuvent que se soumettre à long terme à la « *souveraineté des consommateurs* » (ibid., p. 285).

Dans son analyse de la coordination des actions individuelles, Hayek considère que celle-ci est favorisée par le fait que les agents adhèrent progressivement à certaines règles comportementales. Si ces règles émergent spontanément des interactions entre les agents, la coordination suppose que certains comportements soient abandonnés au profit d'autres perçus comme plus efficaces. Ici encore, il est nécessaire de considérer que certains individus fassent l'expérience de nouveaux comportements, comportements qui, s'ils sont imités, pourront se généraliser : « *La plupart des étapes dans l'évolution ont été franchies grâce à quelques individus rompant avec certaines règles traditionnelles et pratiquant de nouvelles formes de comportement.* » (1980, p 192).

⁴ W.C.Mitchell (1917) : « Wieser's theory of social economics », *Quarterly Journal of Economics*, no 1, mars, vol. 32.

Cet élément de découverte découle de la forme d'hétérogénéité envisagée selon laquelle les agents sont considérés comme à même d'interpréter et d'utiliser différemment une même information reçue. On là une caractéristique majeure de la connaissance par rapport à l'information.

La caractérisation de l'entrepreneur en tant qu'« innovateur » par Mises ou Schumpeter renvoie, plus ou moins explicitement, à la distinction entre les notions d'information et de connaissance. Ainsi, si pour Mises, « [...] *le marché dont la catallactique s'occupe est plein de gens qui sont à des degrés divers informés des changements de données et qui, même s'ils ont la même information, l'apprécient différemment* » (1949, p 345), Schumpeter, en suivant E.Santarelli et E.Pesciarelli (1990), établit qu'à la différence de ce qui se passe dans la statique, les perceptions des agents de la réalité ne sont pas, dans la dynamique, identiques. Même s'il paraît difficile de trouver dans le travail de cet auteur cette référence explicite à la distinction entre les notions d'information et de connaissance, J.Schumpeter.(1947) montre dans quelle mesure les entrepreneurs, en tant qu'éléments moteurs du développement économique, sont caractérisés par le fait d'élaborer des plans d'action en s'inscrivant dans le futur, à la différence des autres agents dont les actions sont basées sur les expériences passées. Dans son analyse des mobiles de l'entrepreneur, Schumpeter oppose deux types de croyances (R.Arena et A.Festré, 2002). : les unes fondées sur la routine, conduisent à interpréter tout changement comme un facteur d'accroissement de l'incertitude potentielle ; les autres, caractérisant l'entrepreneur, consistent au contraire à voir dans l'innovation un facteur de progrès économique et social (J.Schumpeter, 1939, vol 1, p. 100). Cette différence est liée à la conception du temps mobilisée par Schumpeter. L'« innovateur » s'inscrit dans une temporalité dont émerge la nouveauté : à la différence du temps du flux circulaire qui implique une adaptation passive, le temps, dans le développement, oriente les actions économiques, plus intentionnelles, vers des objectifs totalement nouveaux pour lesquels il n'y a pas encore d'expérience.

Dans cette perspective schumpétérienne, on peut parler d'un « temps autrichien » comme d'un temps non homogène : dans l'optique des auteurs autrichiens considérés, même si la plupart n'ont pas fait du temps un objet d'étude en soi, les agents économiques, du fait de leur subjectivité, sont à même de s'inscrire dans des temporalités différentes, d'autant que le cadre de leurs actions est donc supposé évoluer. En effet, si le temps modifie leurs connaissances, les agents vont, du fait de leurs perceptions quant à ces changements, ajuster leurs comportements. Si ces perceptions diffèrent du fait de l'hétérogénéité des individus, ces ajustements ne vont pas se réaliser de la même façon selon les agents, des individus se situant plutôt dans un contexte temporel passé, d'autres, peu nombreux, ayant pour horizon le futur (A.Berkane, 2005). Ainsi, pour Mises, les « hommes ordinaires » ne font qu'adapter à leur individualité des idées et des croyances qu'ils héritent du passé et/ou de l'environnement : « *[l'homme ordinaire] ne crée pas lui-même ses idées et ses critères de valeur ; il les emprunte à d'autres. Son idéologie est ce que son entourage lui impose [...] L'homme ordinaire ne spéculé pas sur les grands problèmes. En ce qui les concerne, il s'en remet à l'autorité d'autres que lui, il se conduit comme "toute personne décente doit se conduire" ; il est comme un mouton dans le troupeau.* » (Mises, 1949, p. 51). A l'inverse, les « promoteurs » sont des « *chefs de file* », « *qui ont plus d'initiative, d'esprit aventureux, un coup d'oeil plus prompt que la foule* » ; ce sont « *les pionniers qui poussent et font avancer le progrès économique* » (ibid., p. 169). Ces promoteurs sont avant tout des innovateurs et c'est pourquoi von Mises les appelle aussi des « *génies créateurs* » (ibid., p. 145). Leur mobile « *n'est pas le désir de provoquer un résultat, mais l'acte de produire ce à quoi [ils] pensent* » (ibid., p. 146). Ils correspondent à « *une caractéristique générale de la nature humaine* » (ibid., p. 269)

et c'est pourquoi, comme chez Schumpeter, ils existent dans la plupart des sociétés, à des époques variées ou dans le contexte d'activités diverses (ibid., pp 269-270). Dans le cadre des économies de marché, ces promoteurs apparaissent notamment, pour Mises, sous la forme d'entrepreneurs.

Cette hétérogénéité des perceptions des agents économiques peut être considérée comme l'une des modalités possibles pour penser la spécificité de la notion de connaissance, celle-ci ayant la capacité, en reprenant D.Foray (2000), à produire de nouvelles connaissances. L.M.Lachmann a particulièrement développé l'analyse de la nature interprétative de la connaissance. Cet auteur distingue l'information de la connaissance, définissant cette dernière comme un « *composé de pensées* » qu'un individu peut mobiliser en vue d'une action à un moment donné (1986, p 49). Selon Lachmann, si la distinction entre l'information en tant que flux de messages, et la connaissance comme « *composé de pensées* » repose en partie sur la distinction traditionnelle flux/stock, elle repose en partie aussi sur celle entre une entité objective et un composé de pensées privé et subjectif (1986, p 49). Mettant l'accent sur le rôle de l'interprétation subjective, Lachmann définit cette dernière comme la possibilité de transformer une information en connaissance utile, rejoignant Menger qui considérait, comme le note K.I.Vaughn (1990, p 381), que « *[...] les individus ne doivent pas seulement acquérir la connaissance, ils doivent aussi avoir le pouvoir de faire quelque chose de leur connaissance* ». Cette possibilité, différente selon les individus, est étroitement liée au stock de connaissances déjà détenu. L'information reçue, nous dit Lachmann, est dite additive si elle vient simplement s'ajouter à ce stock : la découverte de nouvelles sources d'offre ou d'opportunité de marché plus rentables illustre ce type d'information. Mais l'information reçue a une valeur plus importante pour l'individu si elle est complémentaire à la connaissance détenue : en effet, si une information additive concerne une connaissance de circonstances particulières, une information complémentaire permet de confirmer ou modifier une connaissance de relations générales (généralisations empiriques), cette dernière pouvant être mobilisée à plusieurs occasions (1986, p 51-52). De plus, la connaissance de circonstances particulières nécessitera relativement plus d'informations pour son « *entretien* » que la connaissance générale, la première devenant plus rapidement « *obsolète* ».

Conclusion

De ce qui précède, il est essentiel de retenir la place de la connaissance, son rôle dans l'émergence des institutions, dans l'analyse mengerienne des comportements individuels : c'est par un processus d'acquisition de connaissances que les individus créent, sans intention de le faire, des institutions qui permettent d'atténuer leur incertitude. Ce processus d'apprentissage qui passe par l'interaction des comportements individuels, permet fondamentalement la mobilisation et la diffusion de connaissances, non exploitées car présentes sous forme non organisée.

La tradition théorique autrichienne, dont C.Menger fût l'un des fondateurs, caractérisée par la prise en compte de cette nature tacite de la connaissance dans le traitement du concept d'agent économique, envisage une forme particulière d'hétérogénéité des agents qui permet de fonder une forme d'apprentissage qui passe par l'interaction sociale : le processus de « *découverte* » de ces connaissances tacites est initié par une catégorie particulière d'individus, peu nombreux, qui sont à même, du fait de dispositions particulières, d'interpréter différemment de la majorité des individus les informations reçues et de générer de nouvelles connaissances.

En définitive, l'examen de la tradition théorique sous cet angle de la question de la connaissance a permis de remettre à l'ordre du jour un certain nombre de dimensions méthodologiques, souvent négligées, comme l'hétérogénéité et la subjectivité des agents économiques, en particulier basées sur une distinction conceptuelle entre l'information et la connaissance.

Bibliographie

- Arena.R (1997) : “Marchallians and Austrians on markets : uncertainty reduction, organisation and institutions”, Contribution to The Conference to celebrate Brian Loasby's work at Stirling University, (1967-1997), Scotland, 26, 28 August.
- Arena.R et C.Dangel-Hagnauer (eds.) (2002) : « The Contribution of Joseph A.Schumpeter to Economics », *Economic Development and Institutional Change*, Londres, Routledge.
- Arena.R et Festré.A (2002) : « Connaissance et croyances en économie : l'exemple de la tradition autrichienne », *Revue d'Economie Politique*, no 5, Sept-Oct, p 635-657.
- Berkane.A (2005) : « Comportements d'agents, interaction sociale et processus économiques : le cas de la tradition théorique autrichienne », Thèse pour le Doctorat de Sciences Economiques, Université de Nice-Sophia-Antipolis.
- Centi.J.P (1999) : « Money and credit in an open-ended universe », *Journal des Economistes et des Etudes Humaines*, vol 9, no 2/3 (No Spécial / Hayek), juin/sept, p 293-320.
- Chamilall.N.S (2000) : « La genèse du label autrichien : la pensée de Carl Menger », *Journal des Economistes et des Etudes Humaines*, vol 10, mars, p 53-118.
- Chaumont-Chancelier.F (1999) : « Action humaine et évolution culturelle : vers un entrepreneur en institution », Thèse de Doctorat en Sciences Economiques, Aix-Marseille III.
- Dopfer.K (1997) : « How economic institutions emerge : institutional entrepreneurs and behavioral seeds », dans Y. Shionoya et M. Perlman (eds.), « Innovation in technology, industries and institutions », Ann Arbor, The University of Michigan Press, p 299-329.
- Dulbecco.P et Garrouste.P (2000) : « Structure de la production et structure de la connaissance : éléments pour une théorie autrichienne de la firme », *Revue Economique*, vol 51, no 1, Janvier, p 75-101.
- Foster.J (2000) : « Competitive selection, self-organisation and Joseph A.Schumpeter », *Journal of Evolutionary Economics*, 10 (3), p 311-328.
- Fisette.J (1989) : « Hayek et la décision », dans Dostaler.G (1989), p161-177.
- Fleetwood S (1997), “ Hayek III: The Necessity of Social Rules of Conduct ”, in Stephen Frowen (éd.) « Hayek: the Economist and Social Philosopher -- A Critical Retrospect », New York: St. Martin's Press, London: Macmillian.
- Foray.D (2000) : « L'économie de la connaissance », Paris, La Découverte.
- Garrouste.P (1999) : « Apprentissage, interactions et création de connaissance », *Revue d'Economie Industrielle*, no 88, Trimestre 2, p 137-151.

- Gloria-Palermo.S (1999) : « The Evolution of Austrian Economics, from Menger to Lachmann », Routledge Studies in The History of Economics, Routledge.
- Hayek.F (1945) : « The use of knowledge in society », *American Economic Review*, 35, p 519-530, dans Hayek.F (ed.) (1949), p 77-91.
- Hayek.F (ed.) (1949) : « Individualism and Economic Order », Chicago, The University of Chicago Press, 1980.
- Hayek F (1960) : “The Constitution of Liberty”, Chicago: University of Chicago Press.
- Hayek.F (1980) : « Droit Législation et Liberté », vol 1 : Règles et Ordre, Paris, PUF.
- Kirzner.I.M (1973) : « Competition and Entrepreneurship », Chicago, University of Chicago Press.
- Kirzner.I.M (1979) : « Perception, Opportunities and Profits », Chicago, University of Chicago Press.
- Lachmann.L.M (1986) : « The Market as an Economic Process », New York, Basil Blackwell.
- Menger.C (1871) : « Principles of Economics », traduit par J.Dingwall and B.F.Hoselitz, New York, New York University Press,1976.
- Menger.C (1883) : « Problems of Economics and Sociology », L.Schneider (ed.), et traduit par F.I.Knock, University of Illinois Press,Urbana,1963.
- Menger.C (1892) : « On the origin of money », *Economic Journal*, vol.2, p 239-55.
- Nelson.R and Winter.S (1982) : « An Evolutionary Theory of Economic Change » Cambridge, Cambridge University Press.
- Prychitko.D (eds.) (1995) : « Individuals, Institutions and Interpretations hermeneutics applied to Economics », Aldershot and Brookfield, Avebury.
- Ravix.J.L (1994) : « Production, institutions et organisation de l’industrie. Une contribution à la méthode économique », Thèse pour le Doctorat d’Etat ès Sciences Economiques, Université de Nice-Sophia Antipolis.
- Santarelli.E et Pesciarelli.E (1990) : « The emergence of a vision : the development of Schumpeter’s theory of entrepreneurship », *History of Political Economy*, vol. 22, no 4, p 677-696.
- Schmidt.C et Versailles.D.W (1999) : « Une théorie hayékienne de la connaissance ? », *Revue d’Economie Politique*, 109 (6), p 817-832.

- Schumpeter.J.A (1919) : « Impérialisme et classes sociales », Paris, Champ Flammarion, 1984.
- Schumpeter.J.A (1935) : « Théorie de l'évolution économique : recherches sur le profit, le crédit, l'intérêt et le cycle de la conjoncture », Paris, Dalloz, 1999.
- Schumpeter.J.A (1939) : « Business Cycles : A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process », 2 volumes, New York et Londres, McGraw-Hill Book Compagny, Inc.
- Schumpeter.J.A (1947) : « The Creative Response in Economic History », *Journal of Economic History* 7, p 149-59. Repris dans R.V.Clemence (ed.), « Essays of J.A.Schumpeter », Cambridge, Mass, Addison-Wesley Press, p 216-226.
- Schumpeter.J.A (1991) : « The Economics and Sociology of Capitalism », édité par R.Swedberg, Princeton, Princeton University Press.
- Solal.P (1997) : « Procédure de découverte, sélection naturelle et coordination des activités industrielles », *Revue d'Economie Politique*, 107 (5), sept-oct, p 671-694.
- Vaughn.K.I (1990) : « The Mengerian roots of the Austrian revival », *History of Political Economy*, no 22 (suppl.), p 379-407.
- Von Mises.L (1949) : « L'action humaine : Traité d'économie », Paris, PUF, 1985.
- Wieser.F (1889) : « Natural Value », Londres, Macmillan,1930.
- Wieser.F (1914) : « Social Economics », traduction anglaise (sd.ed.), dans *Reprints of Economic Classics*, M.A.Kelley, New York,1967.
- Wieser.F (1926) : « Das Gesetz der Macht », traduit par W.E.Khun : « The law of power », édité (avec une introduction de W.J.Samuels) par l'Université de Nebraska-Lincoln,1983.
-

