

# Gary Becker et la formation des préférences : une lecture critique

Aurélien Perruchet  
Irédu - Février 2002

*Ce texte est tiré d'un mémoire rédigé dans le cadre du DEA « Epistémologie économique » de l'Université Paris 1 Panthéon Sorbonne, sous la direction de Mme Annie L. Cot.*

## Introduction

Gary Becker occupe à coup sûr une position singulière parmi les économistes. De la délinquance au mariage, en passant par la ségrégation raciale, rares sont les domaines qu'il n'a pas abordés. Dans tous ces champs si différents, il a toujours vanté les mérites d'une seule et unique approche : l'approche économique. Cet auteur a en fait passé sa vie à démontrer que tout pouvait se ramener à des comportements individuels de maximisation d'une fonction d'utilité sous contraintes. Son apport le plus original et le plus remarqué a sans doute été sa construction d'une théorie économique de la famille. Le mieux admis par la communauté des économistes reste sa théorie du capital humain (théorie dont il n'est pas, il est vrai, le seul fondateur)<sup>1</sup>.

Le projet est de nature à susciter les réactions les plus contrastées, du scepticisme le plus total à l'enthousiasme le plus délirant. Dans leur introduction à la réédition en un seul volume des principaux articles de Becker, Ramón Febrero et Pedro Schwartz affirment vouloir « honorer l'un des économistes les plus originaux du vingtième siècle », auteur d'articles « parfois indispensables, souvent très éclairants »<sup>2</sup>. En France, Henri Lepage s'est fait un devoir de répandre la « bonne parole » des « nouveaux économistes » américains, notamment Gary Becker. Selon lui, Becker « se classe d'ores et déjà parmi les plus grands économistes américains vivants. » Ses travaux « apporte[nt] une série de réponses qui éclairent d'un jour nouveau la plupart de nos problèmes contemporains. »<sup>3</sup>

Parlant du même auteur, Hubert Brochier considère pourtant que, une fois mises de côté la théorie du capital humain et la théorie économique des phénomènes politiques, le reste de son œuvre ne peut être considéré que comme une « débauche de constructions artificielles, qui ne peuvent guère être considérées que comme la formulation plus sophistiquée des hypothèses de la théorie ou des reconstructions après coup de résultats déjà connus et issus d'autres disciplines. »<sup>4</sup> Selon Gérard Berthoud, Becker ne fait que « dire la même chose que nombre d'auteurs avant lui » et sa « théorie économique générale » n'est possible « qu'au prix d'un appauvrissement considérable de la réalité empirique »<sup>5</sup>.

---

<sup>1</sup> Le premier à avoir travaillé sur le concept de capital humain est Schultz. Cf. Theodore W. SCHULTZ, *The economic value of education*, New York, Columbia University Press, 1963.

<sup>2</sup> Ramón FEBRERO et Pedro S. SCHWARTZ, « The Essence of Becker : An Introduction », in *The essence of Becker*, Hoover Institution Press, 1995, pp. xvi-xvii.

<sup>3</sup> Henri LEPAGE, *Demain le capitalisme*, Paris, Le livre de poche, 1978, pp. 323-324.

<sup>4</sup> Hubert BROCHIER, « La valeur heuristique du paradigme économique », *Economies et sociétés*, tome XVIII, n° 10, 1984, pp. 6-7.

<sup>5</sup> Gérard BERTHOUD, « L'économie, un ordre généralisé ? Les ambitions d'un prix Nobel », *Pour une autre économie, revue semestrielle du MAUSS*, n° 3, Paris, La Découverte, 1994, pp. 50 et 55.

Quoi qu'il en soit, cet auteur est reconnu comme un économiste à part entière, la consécration lui étant venue avec la remise du prix Nobel de sciences économiques, en 1992.

Ce qui retiendra notre attention ici est l'analyse qu'il a proposée de la notion de préférences individuelles. Puisque c'est la nature du projet elle-même qui nous intéresse, il semblait indiqué de s'intéresser à une notion qui est au cœur des préoccupations de l'auteur, et qui, d'une certaine manière, traverse toute son œuvre.

La discrimination envers les minorités est le thème abordé par Becker dans son premier travail d'importance. C'est en effet le sujet de sa thèse de doctorat, qu'il a transformée deux ans plus tard en livre (*The Economics of Discrimination*, paru en 1957). On remarquera qu'il a dès le départ choisi d'aborder un terrain qui était peu familier pour les économistes.

Son approche du problème consiste à rejeter les hypothèses traditionnelles, selon lesquelles « les employeurs considèrent seulement la productivité des employés, les travailleurs ignorent les caractéristiques de ceux avec qui ils travaillent, et les clients se soucient uniquement des qualités des biens et services fournis »<sup>6</sup>. Becker suppose au contraire que les gens ne sont pas indifférents aux caractéristiques personnelles (telles que la race, le sexe, ou la religion) des personnes avec lesquelles ils entrent en contact sur le marché. Il fait donc l'hypothèse d'un *goût pour la discrimination*, qui entre dans la fonction d'utilité des agents.

Cet exemple nous montre que, dès le début de sa carrière, les préférences individuelles se trouvaient au centre des préoccupations de Gary Becker. Beaucoup de ses contributions ultérieures ont aussi consisté à enrichir les fonctions d'utilité, en y intégrant des arguments qui n'étaient traditionnellement pas pris en considération par les économistes.

Ce genre d'approche ne pouvait que se heurter à un reproche : il paraît un peu facile « d'expliquer » un phénomène en se contentant de postuler le changement requis dans la fonction d'utilité des agents. A-t-on vraiment mieux compris les phénomènes de discrimination à l'embauche une fois que l'on a intégré dans la fonction d'utilité des employeurs des « coefficients de discrimination », supposés constants et déterminés de manière exogène ?

Se doter d'une approche plus élaborée de la formation et de l'évolution des préférences individuelles était donc un enjeu de taille pour Gary Becker. Dès lors que l'on explique un certain nombre de phénomènes en attribuant des goûts particuliers aux agents, il devient souhaitable de disposer d'une théorie de la formation et de l'évolution de ceux-ci.

Mais les enjeux de la question qui nous intéressera dans ce texte ne se situent pas uniquement au niveau de l'approche proposée par Becker. Il apparaît en effet que la question des origines des préférences individuelles a été le plus souvent éludée par les économistes.

L'hypothèse la plus courante au sujet des préférences est de les considérer comme données. Les économistes traitent généralement les préférences comme une variable exogène. Ils considèrent le plus souvent qu'ils n'ont rien à dire sur les désirs des agents, leurs compétences se limitant à parler de l'adéquation des moyens aux fins visées.

Non seulement la question de la dynamique des préférences a le plus souvent été laissée de côté par les économistes, mais les auteurs qui s'y sont attaqués l'ont plutôt fait dans une perspective critique à l'égard de la théorie standard.

La portée critique de la question est particulièrement évidente dans le cadre de la théorie du bien-être standard. Les fonctions d'utilité peuvent-elles encore servir de point de référence pour juger de l'optimalité d'une situation, dès lors qu'elles sont sujettes à transformation, voire à manipulation (inconsciente ou délibérée) ? Si, par exemple, les préférences de l'agent

---

<sup>6</sup> Gary S. BECKER, « Nobel Lecture : The Economic Way of Looking at Behavior », *Journal of Political Economy*, vol. 101, n° 3, 1993, p. 387.

s'adaptent à ce qu'il considère comme le domaine des situations possibles pour lui, peut-on encore se contenter de regarder si ses préférences sont satisfaites ?<sup>7</sup> Hausman et McPherson indiquent qu' « une raison, parmi beaucoup d'autres, pour laquelle on a évité d'incorporer en économie positive des théories de la formation des préférences, est que cela risquerait de remettre en cause la théorie (morale) traditionnellement acceptée du bien-être individuel, bouleversant ainsi les conclusions de l'économie du bien-être. »<sup>8</sup>

Dans la mesure où Becker s'est peu soucié d'économie normative, ce point ne sera pas particulièrement approfondi ici. Mais la question de la dynamique des préférences constitue aussi un défi pour l'économie positive. Pour qu'un comportement soit jugé rationnel aux yeux des économistes, on évoque souvent deux conditions : l'agent doit être doté d'un ensemble de préférences respectant des critères de cohérence interne, et il doit agir de manière à satisfaire au mieux ses préférences. Si la théorie ne dit rien des changements de préférences, si aucune condition n'est donnée pour qu'une évolution dans les préférences soit dite « rationnelle », alors on peut dire que la description de la rationalité qui nous est offerte est singulièrement incomplète.

Le célèbre article « De Gustibus Non Est Disputandum »<sup>9</sup>, écrit en collaboration par Becker et Stigler et paru en 1977, a pu apparaître à certains comme le rejet officiel par les économistes de la notion de modification de préférences. Nous pensons montrer ici qu'une telle interprétation est tout à fait erronée. Du reste, le dernier livre de Becker, paru en 1996, et intitulé *Accounting for Tastes*<sup>10</sup>, ne laisse aucune ambiguïté quant aux intentions de son auteur : il s'agit bel et bien de rendre compte de la formation des goûts, d'endogénéiser les changements de préférences.

Nous tenterons d'éclairer l'apport de Gary Becker à la lumière de la discussion qui s'est nouée sur l'existence de métapréférences. Le texte central est ici un texte d'Albert Hirschman, intitulé « Trois façons simples de compliquer le discours de l'économie politique »<sup>11</sup>. Notre objectif sera de voir ce que cet éclairage particulier peut révéler de l'approche développée par Becker. Il s'agira de se demander si cette approche nous apprend vraiment quelque chose, ainsi que de s'interroger sur son statut particulier.

## I. La modélisation des préférences

Cette partie est bâtie autour de l'étude de deux textes. Le premier est bien connu : c'est le célèbre « De Gustibus Non Est Disputandum » écrit par Becker en collaboration avec George Stigler, et publié en 1977. Le second est beaucoup plus récent. Il constitue le premier chapitre d'un ouvrage paru en 1996, et dont le titre, *Accounting for Tastes*, est assez explicite quant à son objet. Nous examinerons d'abord ces deux essais l'un après l'autre, puis nous nous interrogerons sur la nature de la relation entre ces deux textes : continuité ou rupture(s) ?

---

<sup>7</sup> Ce mécanisme, dit de formation adaptative de préférences, a été étudié par Jon Elster dans « Sour grapes » : Jon ELSTER, « Sour grapes – utilitarianism and the genesis of wants », in Amartya SEN et Bernard WILLIAMS (eds), *Utilitarianism and beyond*, Maison des Sciences de l'Homme et Cambridge University Press, 1982, pp. 219-238.

<sup>8</sup> Daniel M. HAUSMAN et Michael S. MCPHERSON, *Economic analysis and moral philosophy*, Cambridge University Press, 1996, p. 45.

<sup>9</sup> George J. STIGLER et Gary S. BECKER, « De Gustibus Non Est Disputandum », *American Economic Review*, vol. 67, n° 2, mars 1977, pp. 76-90.

<sup>10</sup> Gary S. BECKER, *Accounting for Tastes*, Harvard University Press, 1996.

<sup>11</sup> Albert HIRSCHMAN, « Trois façons simples de compliquer le discours de l'économie politique », in *Vers une économie politique élargie*, Paris, Les Editions de Minuit, 1986.

## A. L'article de 1977

Un résumé de l'argumentation défendue par Gary Becker et George Stigler précèdera quelques commentaires plus personnels.

### 1. Résumé

Il s'agit pour Becker et Stigler de prouver la supériorité de l'hypothèse selon laquelle les goûts sont stables et plus ou moins identiques d'une personne à l'autre. Faire cette hypothèse a pour conséquence d'éliminer *de facto* les goûts du discours explicatif : que l'on veuille expliquer les variations du comportement d'un individu dans le temps ou les différences de comportement entre individus, on ne peut plus faire appel à d'hypothétiques variations de goûts. Or ceci constitue pour nos deux auteurs un grand progrès : une explication dont le point final réside dans les goûts, variable non-observable et sur laquelle on ne peut rien dire de certain, n'en est pas une. Obliger les économistes à recourir exclusivement à des variables telles que les prix et les revenus ne peut être qu'une bonne chose, débouchant sur une meilleure productivité analytique.

#### a) *La nouvelle théorie du consommateur*

L'approche proposée repose sur la nouvelle théorie du consommateur. Becker et Stigler en rappellent les grands principes : les arguments de la fonction d'utilité ne sont plus, comme dans la théorie traditionnelle, des biens et services marchands, mais des « *commodities* ». Les satisfactions finales sont produites par les consommateurs, à l'aide de différents facteurs de productions parmi lesquels on peut citer les biens achetés sur le marché, le temps dont disposent les consommateurs, les capacités et autres composantes du capital humain.

Les satisfactions finales n'ont pas de prix directement observables sur un marché, mais on peut en calculer les prix (Becker et Stigler parlent de *shadow prices*) à partir de leur coût de production. Le calcul fera notamment intervenir le prix du temps, mesuré par le taux de salaire. En effet, le temps domestique est du temps pendant lequel on ne travaille pas, renonçant ainsi à percevoir un salaire (il s'agit donc d'un coût d'opportunité).

Dans cette perspective, les prix relatifs des satisfactions finales dépendront de l'intensité temporelle de leur consommation, et du taux de salaire. Une augmentation de ce dernier entraînera une substitution en faveur de biens à moindre intensité temporelle. Typiquement, on préférera, lorsque l'on gagne plus, manger au restaurant plutôt que perdre un temps devenu précieux à faire la cuisine soi-même.

On peut remarquer que dans cette optique, le prix effectif d'un bien n'est pas le même pour tous. Cela résulte tout simplement du fait que le prix du temps est variable d'une personne à l'autre.

De même que les prix utilisés dans l'analyse ne sont pas les prix auxquels on se réfère habituellement, le revenu que Becker et Stigler proposent de prendre en compte n'est pas le revenu monétaire « classique », mais ce qu'ils appellent le *full income* (défini comme « le revenu monétaire maximum qu'un ménage pourrait obtenir par une allocation appropriée de son temps et de ses autres ressources »<sup>12</sup>). Becker et Stigler se fixent alors comme but

---

<sup>12</sup> George J. STIGLER et Gary S. BECKER, « De Gustibus Non Est Disputandum », *American Economic Review*, vol. 67, n° 2, mars 1977. Nous nous référons pour les numéros de pages à la réédition dans Ramón FEBRERO et Pedro S. SCHWARTZ, *The essence of Becker*. La citation se trouve page 205 (note 3).

d'expliciter les formes « subtiles » que peuvent prendre les prix implicites et le revenu total, de manière à établir la validité de leur approche dans les cas même où celle-ci aurait pu être mise en doute. Ainsi, la suite de l'article les conduit à examiner un certain nombre de cas typiques de préférences en apparence instables : les effets d'accoutumance, les coutumes et traditions, l'influence de la publicité, les modes<sup>13</sup>.

b) *Les effets d'accoutumance*

Certains biens donnent lieu à des effets d'accoutumance : leur consommation présente entraîne une consommation future encore plus grande. Il s'agit de biens comme la drogue, l'alcool... Becker et Stigler rejettent l'explication traditionnelle qui supposait que les goûts avaient évolué en faveur du bien considéré. Leur propre explication repose sur l'accumulation d'un « *consumption capital* ». Nous allons reprendre de manière assez détaillée les deux cas distingués dans l'article, à savoir les accoutumances bénéfiques et les accoutumances nuisibles.

Becker et Stigler prennent comme exemple d'accoutumance bénéfique le cas où un individu prend de plus en plus de plaisir à écouter de la musique au fur et à mesure qu'il en écoute. Ils proposent de considérer une fonction d'utilité de la forme

$$U = U(M, Z)$$

$M$  représente la quantité produite et consommée « d'appréciation de musique », tandis que  $Z$  représente les quantités produites et consommées de toutes les autres satisfactions finales. La fonction de production de l'appréciation de musique est supposée être :

$$M = M(t_m, S_m)$$

Où  $t_m$  est le temps alloué à l'écoute ou à la pratique de la musique et  $S_m$  représente le stock de capital humain favorable à l'appréciation de la musique, ce que l'on désignera ensuite sous le nom de « capital musical ». Les auteurs supposent que la quantité d'appréciation augmente avec le temps consacré à la musique et avec le capital musical. Ils font également l'hypothèse que la productivité marginale de l'*input* temps augmente avec le stock de capital de l'individu. Mathématiquement, on a :

$$\frac{\partial M}{\partial t_m} > 0 \quad , \quad \frac{\partial M}{\partial S_m} > 0 \quad , \quad \frac{\partial^2 M}{\partial t_m \partial S_m} > 0$$

Comme l'accoutumance est par définition un phénomène qui se produit dans le temps, toutes les variables sont indicées par  $j$  ( $j$  va de 1 jusqu'à  $n$ ,  $n$  étant la durée de vie de l'individu). Les auteurs expliquent ensuite que le capital musical se forme « par la pratique ». Ainsi, chaque production-consommation d'appréciation de musique est en même temps un investissement en capital musical. Cela s'écrit :

$$S_{mj} = h(M_{j-1}, M_{j-2}, \dots, E_j)$$

$E_j$  représente l'effet du niveau d'éducation de la personne. Pour Becker et Stigler, une accoutumance peut être définie comme bénéfique lorsque l'on a :

---

<sup>13</sup> Nous avons préféré ici reprendre en détail le premier cas étudié, et laisser les autres de côté.

$$\frac{\partial S_{mj}}{\partial M_{j-v}} > 0 \text{ quel que soit } v.$$

On a par ailleurs

$$\frac{\partial S_{mj}}{\partial E_j} > 0 \text{ et } \frac{\partial^2 S_{mj}}{\partial M_{j-v} \partial E_j} > 0$$

Les quantités produites et consommées de  $M$  et  $Z$  sont déterminées par la maximisation de la fonction d'utilité intertemporelle, sous contrainte des fonctions de production spécifiées et de l'équation de budget. On obtient de manière classique comme condition de premier ordre

$$\frac{MU_{mj}}{MU_{zj}} = \frac{\pi_{mj}}{\pi_{zj}}$$

$MU$  désignant l'utilité marginale et  $\pi$  le prix implicite de la satisfaction finale considérée. Il convient alors de déterminer la valeur du prix implicite de l'appréciation de musique. Celui-ci est égal au coût marginal d'une unité supplémentaire de cette satisfaction finale. La formule à laquelle aboutissent Becker et Stigler est la suivante :

$$\pi_{mj} = \frac{w}{MPt_{mj}} - A_j$$

Deux éléments apparaissent ici : le salaire (prix de l'*input* temps) divisé par la productivité marginale de cet *input*, et  $A_j$ , qui représente l'effet de l'accoutumance<sup>14</sup>. Il faut en effet tenir compte du fait qu'une consommation présente d'appréciation de musique représente un investissement en capital musical, et permet de ce fait d'économiser du facteur temps dans le futur. Ceci doit venir en déduction du prix ( $A_j$  est un nombre positif). Le montant de la déduction est certes amené à diminuer avec l'âge, néanmoins on peut considérer que le prix aura tendance à diminuer quand  $j$  augmente (au moins dans les premières années), du fait de la croissance de la productivité marginale du temps consacré à la musique, au fur et à mesure que le stock de capital musical s'accroît.

Il en ressort que si la consommation d'appréciation de musique s'accroît, c'est essentiellement en raison de la baisse du prix relatif (implicite) de ce bien. Dans ces conditions, on comprend que le temps consacré à la musique a d'autant plus de chance de s'accroître que la demande d'appréciation de musique est élastique (et donc sensible à la baisse du prix).

Une accoutumance nuisible se distingue d'une accoutumance bénéfique par le fait que la production-consommation de la satisfaction finale considérée *diminue* le stock de « capital consommation » au lieu de l'augmenter. On a alors :

$$\frac{\partial S_j}{\partial H_{j-v}} < 0 \text{ quel que soit } v.$$

Où  $H$  est une satisfaction finale donnant lieu à une accoutumance nuisible. Dans ce cas, le prix implicite augmente avec le temps. Ceci diminue la quantité consommée de la

---

<sup>14</sup> Les auteurs déterminent bien sûr la valeur de  $A_j$  ; la formule n'est pas reprise ici.

satisfaction finale en question, mais pas nécessairement les quantités de facteurs utilisées pour la produire car ces facteurs sont de moins en moins productifs. Les quantités de facteurs peuvent éventuellement augmenter, surtout si la demande de la satisfaction finale considérée est relativement insensible à la hausse du prix (cas d'une demande inélastique).

En conclusion, les auteurs affirment l'intérêt d'une approche qui, en renonçant à toute hypothèse *ad hoc* sur des changements de goûts et en donnant la préférence exclusive à des variables économiques (prix et revenus), permet de faire des « prédictions utiles sur le comportement observable »<sup>15</sup>.

## 2. Commentaires

Ce travail apparaît central à différents titres dans la carrière de Gary Becker : rappelons que l'hypothèse de stabilité des préférences est selon lui un des piliers de l'approche économique du comportement humain. D'autre part, il utilise de façon intensive dans le « *De Gustibus* » à la fois la nouvelle théorie du consommateur qu'il a contribué à développer, et les approches en termes de capital humain. Nous ferons trois séries de remarques.

### a) *Prédictions ou reconstructions ?*

S'agit-il vraiment, comme l'affirment les auteurs, de prédire des faits empiriques nouveaux ? Il nous semble que la structure de l'article elle-même dément cette ambition. On a bien plutôt l'impression que, partant de faits observés et connus qui démentent en apparence leur théorie, les auteurs essaient de trouver une explication qui cadre avec leurs hypothèses de départ.

Mark Blaug a noté que parfois les travaux de Becker « utilisent un appareil incommode pour tirer des conclusions qui sont quelquefois évidentes, sinon banales »<sup>16</sup>. Il utilise d'ailleurs à ce sujet l'image suggestive de « l'utilisation d'un marteau-pilon pour écraser une noix. »<sup>17</sup>

### b) *Goûts non-observables et prix... non-observables*

Les auteurs semblent accorder une grande importance au fait de renoncer à des hypothèses *ad hoc* concernant les goûts. Cependant, rappelons que les prix et les revenus auxquels il est fait allusion dans l'analyse ne sont pas ceux que l'on observe sur le marché. Ainsi, les prix implicites sont calculés par le théoricien, le calcul dépendant d'une longue série d'hypothèses : existence de satisfactions finales qui seraient les véritables arguments de la fonction d'utilité des ménages, forme particulière que prennent les fonctions de production des satisfactions finales, etc.

Les hypothèses *ad hoc* ne pourraient-elles trouver là un terrain tout à fait favorable à leur développement ? On peut là encore citer Mark Blaug, selon qui, malgré l'apparente détermination de Becker à lutter contre les stratagèmes immunisateurs, on est « frappé par la

---

<sup>15</sup> *Idem*, p. 203.

<sup>16</sup> Mark BLAUG, *La méthodologie économique*, trad. fr. Paris, Economica, 2<sup>e</sup> éd. 1994, p. 230.

<sup>17</sup> *Idem*, p. 231.

fréquence avec laquelle il utilise des hypothèses *ad hoc* pour produire des implications vérifiables. »<sup>18</sup>.

### c) *Stabilité des goûts ou rationalité ?*

Il n'est pas certain que la stabilité ou non des goûts soit le véritable enjeu final de l'article. Elle apparaît en tous cas indissociable de l'hypothèse de maximisation de l'utilité. Ce qui gêne les auteurs dans les assertions sur les changements de goûts (qu'ils qualifient significativement de « capricieux ») ne serait-il pas l'élément d'irrationalité, de comportements humains variant au gré des influences extérieures, que ces assertions semblent contenir ?

Cela apparaît en tous cas de manière tout à fait claire dans l'ouvrage d'Henri Lepage *Demain le capitalisme*. Si l'on suit cet épigone français des « nouveaux économistes » américains, le plus grand titre de gloire de Gary Becker serait d'avoir montré que malgré les apparences, la souveraineté du consommateur existe bel et bien, et que ceux-ci décident rationnellement en toutes circonstances. Parlant de l'explication proposée par Stigler et Becker des différences d'attitude face au changement selon l'âge, Lepage conclut : « ainsi s'expliquerait *rationnellement* la distribution des goûts apparents face au changement. »<sup>19</sup> De même, Henri Lepage se réjouit de trouver chez Becker et Stigler l'idée que le développement des phénomènes de mode ne viendrait pas « d'une modification dans les goûts des consommateurs au profit d'une "sur-consommation" artificielle qui leur serait dictée par l'évolution sociologique de la société de consommation, manipulée au profit de ceux qui auraient intérêt à susciter sans cesse la création de nouveaux besoins », mais serait bien la « conséquence de ce que l'accroissement des ressources globales de chacun permet aujourd'hui à un nombre croissant de personnes de satisfaire un besoin qui jusqu'à présent était trop coûteux pour eux : celui d'assurer leur place dans la hiérarchie des distinctions sociales. »<sup>20</sup> Enfin, les théories béckeriennes auraient pour grand mérite d'avoir mis un terme au (mauvais) procès infligé à la publicité comme « stimulation artificielle des désirs »<sup>21</sup>.

La lecture qu'en fait Lepage n'est selon nous pas sans rapport avec l'esprit du texte de Becker et Stigler. Il n'était pas évident par exemple que l'analyse traditionnelle du comportement coutumier entre en contradiction avec l'hypothèse de stabilité des goûts. Par contre, elle donnait à penser que la soumission à la tradition pouvait parfois se substituer à un comportement maximisateur. Dès lors que cette soumission apparaît dans la nouvelle analyse comme le *résultat* d'un comportement maximisateur, la réponse la plus efficace à des changements passagers de l'environnement, il semble que nos auteurs aient atteint leur véritable but.

## B. *L'essai de 1996*

Dans l'introduction de ce texte, Becker affirme l'importance cruciale des préférences ou des goûts « dans potentiellement tous les champs d'étude en économie et dans les autres sciences sociales »<sup>22</sup>. Selon lui, les préférences ont peu à voir (dans nos pays riches, tout du moins) avec des besoins biologiquement déterminés. Elles dépendent plutôt de façon majeure des expériences passées et des forces sociales. Il s'agit donc pour Becker de retenir

---

<sup>18</sup> *Ibid.*, p. 229.

<sup>19</sup> Henri LEPAGE, *Demain le capitalisme*, p. 359. C'est Lepage qui souligne.

<sup>20</sup> *Idem*, p. 361.

<sup>21</sup> *Ibid.*, p. 369.

<sup>22</sup> Gary S. BECKER, « Preferences and Values », in *Accounting for Tastes*, p. 3.



« l'hypothèse selon laquelle les individus agissent de manière à maximiser leur utilité, tout en étendant la définition des préférences individuelles pour y inclure les habitudes et accoutumances personnelles, la pression des pairs, l'influence des parents sur les goûts des enfants, la publicité, l'amour et la sympathie, et d'autres comportements négligés »<sup>23</sup>.

L'approche défendue par Becker « incorpore les expériences et les forces sociales dans les préférences par l'intermédiaire de deux stocks de capitaux de base. Le *capital personnel*,  $P$ , inclut les consommations passées significatives et autres expériences personnelles ayant une influence sur les utilités courantes et futures. Le *capital social*,  $S$ , incorpore l'influence des actions passées des pairs et des autres personnes intégrées au réseau social de l'individu »<sup>24</sup>. Ces deux types de capitaux font partie du capital humain. Becker considère que l'on doit les intégrer, aux côtés des biens, dans les arguments des fonctions d'utilité individuelles. On obtient alors comme utilité au temps  $t$  :

$$u = u(x_t, y_t, z_t, P_t, S_t)$$

Où  $x$ ,  $y$  et  $z$  sont différents biens. Sur cette base, Becker distingue deux types de fonctions d'utilité. La fonction  $u$  est une fonction d'utilité étendue (*extended utility function*), stable dans le temps. Mais on peut aussi imaginer une fonction d'utilité portant uniquement sur les biens  $x$ ,  $y$  et  $z$ . Cette sous-fonction d'utilité (*subutility function*) est instable dans le temps car elle subit les effets des variations des capitaux personnel et social.

Selon Becker, les choix présents sont faits en partie en considérant leur influence sur les capitaux personnel et social, et par-là sur les utilités futures.

De période en période, le capital personnel peut s'agrandir du fait de nos actions, mais subit aussi une dépréciation (à un taux supposé constant). Pour Becker, le concept de capital personnel permet de rendre compte de l'influence de tout ce que nous faisons sur nos choix futurs. Les individus sont conscients de ce lien entre choix présents et utilité future. Ils essaient d'influencer leurs préférences futures en contrôlant la manière dont ils accumulent du capital personnel. Ils ne peuvent du reste y réussir qu'en partie. Il y a deux raisons à cela : d'une part, certaines composantes du capital personnel sont au-delà de leur contrôle (influence des parents, de la publicité, de l'école, de la propagande gouvernementale...). D'autre part, ils peuvent commettre des erreurs, et ne pas bien prévoir la manière dont une consommation présente affectera leurs goûts futurs.

On reconnaît en général que les gens accordent moins d'importance à leur utilité future qu'à leur utilité présente (en d'autres termes, un taux d'escompte s'applique à l'utilité future). Selon Becker, les gens peuvent essayer de mieux prendre en compte dans leurs choix présents leur situation future, et ceci en développant un capital « imagination », c'est-à-dire une capacité à mieux anticiper cette situation future.

Le stock de capital social  $S$  intègre toutes les influences extérieures sur l'utilité d'une personne. Il dépend beaucoup plus des choix faits par les personnes appartenant à son réseau social que des choix de la personne elle-même. Becker note qu'une augmentation de capital social peut aussi bien diminuer qu'augmenter l'utilité de celui qui le possède (tout dépend de la nature de ce capital). Une personne peut avoir une influence indirecte sur son capital social, à travers le choix de son réseau de connaissances. Elle essaiera bien sûr d'intégrer un réseau lui apportant du capital bénéfique plutôt que du capital nuisible.

---

<sup>23</sup> *Idem*, p. 4.

<sup>24</sup> *Ibid.* C'est Becker qui souligne.

Le capital social a une composante liée à la culture (au sens de préférences et de valeurs partagées par un groupe), sur laquelle les individus ont particulièrement peu d'influence. La culture ayant par ailleurs un taux de dépréciation assez faible, on peut la considérer comme un donné pour les individus, tout au long de leur cycle de vie.

Alors que dans l'analyse néo-classique traditionnelle, les goûts font partie des paramètres qui influencent les résultats de l'activité économique, l'approche fondée sur l'endogénéité des préférences amène à reconnaître que les résultats de l'activité économique peuvent à leur tour influencer les goûts. C'est un point que les économistes classiques avaient déjà souligné.

Becker aborde ensuite la question des évaluations en termes de bien-être. Celles-ci semblent poser un problème dès lors que l'on admet que les préférences évoluent. En effet, doit-on se référer aux préférences avant le changement dont on veut évaluer les effets, ou doit-on utiliser les préférences telles qu'elles apparaissent après ce changement ? En réalité, ce problème disparaît si l'on se réfère aux fonctions d'utilité étendues, qui, elles, sont stables.

Dans le cas d'une mesure qui diminue l'utilité dans un premier temps et l'augmente par la suite, Becker recommande de prendre en compte la valeur escomptée de l'utilité sur toutes les périodes futures. Il s'agit d'intégrer dans l'évaluation à la fois les changements initiaux et les changements plus tardifs concernant l'utilité.

Des travaux récents ont longuement insisté sur les limites cognitives remettant en cause la conception traditionnelle de la rationalité. Selon Becker, on devrait surtout se concentrer sur les contraintes que font peser l'enfance et les autres expériences, ou encore les comportements de ceux qui nous entourent, sur nos propres comportements (cela conduisant d'ailleurs également à des résultats assez différents de ceux auxquels parviennent les modèles traditionnels de comportement rationnel).

## *C. Continuité et ruptures : évaluation et interprétation*

### **1. Des ruptures sur la forme...**

Entre « De Gustibus » et « Preferences and Values », il y a assurément un changement de vocabulaire. Dans le premier, les auteurs affirmaient que les préférences devaient être considérées comme exogènes et stables. Dans le second, Becker parle au contraire de préférences endogènes. L'image d'individus maîtres de leurs destins qui imprégnait fortement le « De Gustibus » se trouve atténuée dans le texte de 1996, où les individus subissent fortement l'influence de leurs parents et de leurs relations sociales. La référence au rôle de la culture notamment, sur laquelle les individus n'ont pratiquement aucune prise, peut surprendre le lecteur des textes précédents de Becker.

### **2. ... mais une continuité sur le fond**

Néanmoins, il n'y a pas de réelle rupture avec le discours de « De Gustibus » (qui est d'ailleurs repris comme chapitre deux de *Accounting for Tastes*). Becker explique que l'article de 1977 se référait aux fonctions d'utilité étendue, qui rappelons-le sont supposées

stables dans « Preferences and Values ». En fait, il semble qu'il n'y ait pas de réelle contradiction entre les deux textes mais que le point de vue adopté soit différent.

En 1977, Becker (et Stigler) utilisaient abondamment la « nouvelle théorie du consommateur ». Si la référence à cette théorie n'est pas abandonnée en 1996, elle est cependant moins centrale. D'une façon générale, le texte de 1996 vise essentiellement à élargir le propos, en accordant une place centrale à l'influence de certaines composantes du capital humain sur la consommation<sup>25</sup>.

Il devient plus facile de faire le lien entre les deux textes lorsque l'on se demande *quelles* préférences sont supposées stables dans « De Gustibus ». Les préférences qui sont supposées stables ne sont pas celles auxquelles se réfèrent le plus souvent les économistes. Ce sont les préférences qui portent sur les *satisfactions finales*.

Reprenons l'exemple de l'accoutumance bénéfique exposé plus haut. La fonction d'utilité reste stable par rapport à la quantité produite et consommée d'appréciation de musique. Par contre, la productivité du temps passé à écouter de la musique augmente avec le stock de capital musical accumulé. Autrement dit, une heure passée à écouter de la musique procure une satisfaction de plus en plus grande à l'individu, *via* la production d'une plus grande quantité d'appréciation de musique.

De manière plus générale, la fonction d'utilité est stable par rapport aux satisfactions finales, mais pas par rapport aux facteurs qui servent à produire ces derniers. Or, parmi ces facteurs se trouvent les biens et services à partir desquels sont traditionnellement définies les fonctions d'utilité. Il faut donc bien prendre garde au fait que, dans « De Gustibus », les fonctions d'utilité ne sont supposées stables et uniformes qu'après avoir été redéfinies comme portant sur les satisfactions finales.

On peut représenter synthétiquement, de la manière suivante, le passage de « De Gustibus » à « Preferences and Values ». Dans « De Gustibus », les fonctions d'utilité se présentent ainsi :

$$U = U(X, Y, Z)$$

$X$ ,  $Y$ , et  $Z$  sont des satisfactions finales, dont la fonction de production se présente ainsi :

$$X = X(x, y, z, t, C)$$

Où  $x$ ,  $y$ , et  $z$  sont des biens et services marchands,  $t$  est le facteur temps, et  $C$  est le stock de « capital consommation ».

Dans « Preferences and Values » cette fois, les fonctions d'utilité sont de la forme :

$$U = U(x, y, z, C)$$

Où  $x$ ,  $y$ , et  $z$  sont des biens et services marchands, et  $C$  synthétise les stocks de capitaux personnel et social. La présentation ne fait plus appel à la nouvelle théorie du consommateur, même si l'auteur rappelle dans un paragraphe que « [d]ans une approche plus fondamentale, l'utilité ne dépend pas directement des biens et des stocks de "capital consommation", mais

---

<sup>25</sup> « Les exemples dans « De Gustibus » avaient été choisis sur la base des difficultés particulières qu'ils posaient à première vue à la théorie de choix. Je pense maintenant que les capitaux personnel et social sont essentiels *non seulement* pour comprendre les effets d'accoutumance et les autres comportements discutés à l'époque, *mais aussi* pour bien d'autres comportements actuels (et même passés sans doute). » *Ibid.*, p. 6. C'est moi qui souligne.

seulement de satisfactions finales produites par le ménage, tels que la santé, le statut social, et les plaisirs des sens. »<sup>26</sup>

En conclusion, de « De Gustibus » à « Preferences and Values », le projet fondamental est bien le même : il s'agit d'endogénéiser les préférences individuelles, d'expliquer leurs origines et leurs transformations dans les termes même de l'analyse économique. Nous nous proposons dans la partie qui va suivre de confronter cette approche à un ensemble d'analyses assez différentes, auxquelles Becker s'oppose explicitement dans « Preferences and Values ». Il s'agit des approches en termes de métapréférences, marquées notamment par les noms d'Amartya Sen et d'Albert Hirschman<sup>27</sup>. Nous tenterons de montrer que Becker échoue à réduire à son cadre d'analyse les phénomènes mis en avant par ces auteurs. Nous verrons ensuite ce que cette confrontation révèle de la nature de l'approche de Gary Becker.

## II. La question de l'autonomie

### A. Deux espèces de changements de préférence

Dans un essai intitulé « Trois façons simples de compliquer le discours de l'économie politique », Albert Hirschman critique le caractère simpliste de la théorie économique standard, et en particulier le fait qu'elle repose de manière excessive sur le « postulat de l'individu isolé, poursuivant ses intérêts, qui choisit librement et rationnellement entre différentes conduites après en avoir calculé les coûts et bénéfices prospectifs »<sup>28</sup>. S'intéressant plus particulièrement dans un premier temps à la question des changements de préférences, Hirschman juge utile de rappeler la distinction faite, « par Sen et d'autres, entre les préférences de premier ordre et celles de second ordre, ou encore, respectivement, préférences et métapréférences »<sup>29</sup>. Selon lui, les économistes ne se sont traditionnellement intéressés qu'aux préférences de premier ordre, qui sont « celles que révèlent les agents au moment où ils achètent des biens et des services »<sup>30</sup>.

Le point qu'Hirschman se propose de souligner est que les agents peuvent prendre du recul par rapport à leurs préférences. Ils peuvent juger leurs propres préférences, ou encore former des préférences sur leurs préférences. Il existe selon l'auteur un lien étroit entre les changements de préférences et le concept de métapréférences. En effet, ce n'est qu'à partir du moment où les métapréférences imposent de temps à autres des changements de préférences qu'elles acquièrent un intérêt analytique.

Il convient dès lors de distinguer deux sortes de modifications de préférences : les changements délibérés et difficiles, qui sont précédés de la formation antérieure d'une métapréférence, et les changements spontanés et irréfléchis. Les premiers devraient être appelés changements de valeur, les deuxièmes étant eux des changements de goût.

On pourrait reprocher à cette conception de ne pas déboucher sur des prédictions précises, concernant les comportements finalement adoptés par les agents. Hirschman le reconnaît volontiers : « La notion de métapréférence ne nous apprend pas grand-chose sur la façon dont se produisent les changements dans les choix. La bataille pour imposer la

---

<sup>26</sup> *Ibid.*, p. 5.

<sup>27</sup> Nous ne présenterons ici que la position d'Albert Hirschman.

<sup>28</sup> Albert HIRSCHMAN, « Trois façons simples de compliquer le discours de l'économie politique », p. 89.

<sup>29</sup> *Idem*, p. 90.

<sup>30</sup> *Ibid.*

métapréférence se livre au sein de l'ego et sera marquée par toute sorte d'avances et de revers aussi bien que par des ruses et des stratagèmes. »<sup>31</sup>

On soutiendra que cette « limite » est aussi ce qui fait la richesse du concept. Si les métapréférences se caractérisaient par un classement simple, unidimensionnel, des différents systèmes de préférences possibles, alors on ne ferait que retrouver, à un niveau supérieur, le simplisme dénoncé par Hirschman.

Une structure comprenant différents classements de préférences, ainsi que des métapréférences éventuellement conflictuelles gouvernant le choix entre ces classements, semble nécessaire pour analyser correctement un certain nombre de phénomènes. Ce sont en particulier les phénomènes liés à la réflexion éthique des individus, dont on peut admettre qu'elle se synthétise dans la question « comment doit-on vivre ? »

L'éthique n'est pas présente dans chacun de nos choix ; il y a même un certain nombre de choix où elle n'est pas présente. Néanmoins, il n'est pas absurde de considérer que la réflexion éthique joue un rôle dans nos vies, et contribue à modeler nos préférences. On se forge en quelque sorte une image de soi-même et de ce que devraient être nos choix. Comme ces règles morales peuvent fort bien être tout à fait contradictoires avec la recherche du bien-être, les préférences que « révèlent » nos choix réels à un moment donné ont toute chance de résulter d'une sorte d'arbitrage. Il est difficile de nier l'existence de ces « débats à l'intérieur du moi divisé ».

On voit apparaître ici la possibilité d'étudier ce phénomène important qu'est la faiblesse de volonté. Lorsque l'on n'arrive pas à se conformer aux préférences que l'on aimerait avoir, cela peut venir d'une métapréférence particulièrement forte pour le plaisir immédiat. Une analyse en ces termes correspondrait assez à ce que l'on appelle habituellement « faiblesse de volonté ».

Les changements de préférences sont l'occasion privilégiée de constater l'existence de métapréférences. L'existence de tels changements apparaît en fait comme un défi pour le modèle de la rationalité traditionnellement adopté par les économistes. L'existence de métaclassements nécessite en effet une remise en cause assez profonde du paradigme de l'individu maximisateur d'utilité. Dans ce contexte, il est très intéressant d'examiner avec ces nouvelles lunettes la manière dont Gary Becker a traité le problème des changements de préférences. Là où la majorité des économistes s'est contentée d'éluder la question (en faisant des préférences une donnée exogène), nous savons déjà que ce tenant (et même davantage) du paradigme standard s'est attaqué au problème de front.

## *B. L'analyse de Becker : des individus sans autonomie ?*

Becker, quant à lui, « ne croi[t] pas que des classements d'ordre supérieur soient nécessaires ou utiles pour comprendre le comportement, car l'éthique et la culture affectent celui-ci de la même manière que le font d'autres déterminants de l'utilité et des préférences. En particulier, les considérations de prix et de coûts influencent les choix moraux et éthiques – comme celui de savoir si l'on doit agir honnêtement – exactement de la même manière qu'elles influencent les choix de biens personnels. »<sup>32</sup> Il affirme donc ne pas avoir besoin de la technique des métapréférences. Pour lui, l'éthique n'est pas un aspect du comportement qu'il ne traite pas – ce qui serait acceptable – c'est au contraire un aspect du comportement qui est tout à fait réductible au modèle qu'il propose. Nous nous interrogerons ici sur la

---

<sup>31</sup> *Ibid.*, p. 92.

<sup>32</sup> Gary S. BECKER, « Preferences and Values », p. 18.

possibilité d'une telle réduction. Il s'agit en fait de savoir si l'on trouve chez Becker des changements de préférences *intentionnels*. En effet, nous savons déjà qu'il traite dans « Preferences and Values » de l'influence des parents, des amis, de la culture,... sur nos goûts. La question que nous allons maintenant nous poser est celle de savoir si l'on trouve dans les textes de Becker l'équivalent de ces « changements de valeurs autonomes et délibérés »<sup>33</sup> dont parle Hirschman, et qui n'ont « rien à voir, à un premier stade, avec les conditionnements culturels des goûts et des choix. »<sup>34</sup>

## 1. Les changements de préférences intentionnels

L'objectif principal de Becker dans « Preferences and Values » est de tenir compte de l'effet sur nos préférences présentes de nos expériences passées et des forces sociales. Mais l'énoncé du projet ne suffit pas à lui seul à nous indiquer si des changements de préférences intentionnels sont concevables dans le cadre d'analyse retenu par Becker. On peut fort bien imaginer que les expériences vécues par un individu influencent ses préférences à son insu, sans qu'il soit conscient des mécanismes qui relient (par exemple) consommation passée et présente d'un produit. On peut bien évidemment dire la même chose de l'effet des interactions sociales. Mais un individu peut-il consciemment souhaiter changer ses préférences ?

*A priori*, tel est le cas pour Becker. En effet, il fait l'hypothèse que « des personnes regardant vers l'avenir seront conscientes du fait que leurs expériences et leurs choix présents influencent leur stock futur de capital personnel, et par-là leurs utilités futures. »<sup>35</sup> Et plus loin : « Les individus influencent leur destinée en contrôlant leurs stocks futurs de capital personnel, ceux-ci déterminant à leur tour leurs utilités et leurs préférences futures. De fait, les individus participent au choix de leurs propres préférences »<sup>36</sup> Il nous faut pourtant regarder de plus près cette possibilité de changements de préférences intentionnels, particulièrement cruciale dans le débat qui oppose Becker à (entre autres) Hirschman.

Nous nous référerons ici à la critique de *Accounting for Tastes* par Jon Elster. Elster distingue trois cas :

« (1) Les préférences d'un agent A peuvent s'expliquer par un choix rationnel d'un autre agent B, qui avait pour but de modifier les préférences de A.

(2) Les préférences de A peuvent s'expliquer par un choix rationnel de A, qui n'avait pas pour objectif d'acquérir ces préférences. (Ces deux premiers cas ne posent pas de problèmes.)

(3) Les préférences de A peuvent s'expliquer par un choix rationnel de A, fait dans le but d'acquérir ces préférences. (C'est le cas qui pose problème.) »<sup>37</sup>

Cette citation semble montrer qu'il existe chez Becker un problème particulier qui serait lié au changement de préférences intentionnel. Comme exemple du troisième cas, Elster donne l'analyse faite par Becker de la formation de la préférence pour le présent.

---

<sup>33</sup> Albert HIRSCHMAN, « Trois façons simples de compliquer le discours de l'économie politique », p. 95.

<sup>34</sup> *Idem*, p. 91.

<sup>35</sup> Gary S. BECKER, « Preferences and Values », p. 7.

<sup>36</sup> *Idem*, p. 9.

<sup>37</sup> Jon ELSTER, « More Than Enough » (Review of Gary S. Becker *Accounting for Tastes*), *The University of Chicago Law Review*, vol. 64, n° 2, 1997, p. 753.

a) *La préférence pour le présent*

L'analyse économique suppose traditionnellement que les agents accordent moins d'importance à leurs utilités futures qu'à leurs utilités présentes. Plus précisément, elle suppose que « les taux d'escompte sur les utilités futures sont constants et fixés pour chaque personne, bien qu'ils puissent varier d'une personne à l'autre. »<sup>38</sup> Becker s'oppose à cette vision : selon lui, les individus ont la capacité de faire en sorte de mieux prendre en compte dans leurs choix présents leurs utilités futures. Il leur faudrait pour cela développer un certain type de capital personnel, le « capital imagination ». L'idée est qu'en anticipant mieux les conséquences futures de leurs choix présents (ceci grâce au capital imagination accumulé), les individus seront plus incités à les prendre en compte dans leurs choix.

Il semble bien que l'on soit face à un cas de modification volontaire, par l'individu lui-même, de ses préférences (le cas problématique identifié par Elster). Or, nous allons montrer que cette notion, telle qu'elle est abordée par Becker, pose effectivement un problème particulier.

b) *Une notion incohérente ?*

Pour Elster, « l'idée même de changement intentionnel de préférence pour le présent est incohérente. » Son argument est que « vouloir être motivé par les considérations de long terme, c'est ipso facto être motivé par les considérations de long terme, de la même manière qu'espérer qu'on espère que quelque chose arrive revient à espérer que ce quelque chose arrive. Si les gens n'ont pas la motivation d'emblée, ils ne seront pas non plus motivés pour l'acquérir. »<sup>39</sup> En effet, on ne peut entreprendre une action visant à accorder du poids aux utilités futures, si l'on n'accorde pas déjà du poids aux utilités futures. Ou alors cette action est entreprise pour un autre objectif, et a pour effet inattendu de réduire la préférence pour le présent. Mais nous retombons alors dans le cas (2) d'Elster, dont personne ne prétend qu'il pose problème.

Le problème vient du fait que Becker ne peut conceptualiser les changements intentionnels de préférences que comme des investissements en capital. Pour changer ses préférences (et le comportement qui en découle), un individu ne peut que faire en sorte de vivre des expériences qui l'amènent à accumuler un certain type de capital personnel. Il ne peut qu'utiliser un moyen détourné, et semble privé de tout moyen d'action direct sur ses préférences. Ainsi, « les gens changent le poids qu'ils attachent aux utilités futures en dépensant plus de temps, d'effort, et de biens pour créer un capital personnel qui les aide à mieux imaginer l'avenir. »<sup>40</sup> La formule même utilisée par Jon Elster est révélatrice : « Les préférences de A peuvent s'expliquer par un choix rationnel de A, fait dans le but d'acquérir ces préférences. »<sup>41</sup> On peut parfois avoir besoin d'utiliser un moyen détourné pour changer ses préférences, mais doit-il en être toujours ainsi ?

Nous nous permettrons de citer longuement la réponse de Becker à Hirschman, dans la mesure où elle est très révélatrice quant au point qui nous occupe : « Je ne distingue pas les préférences réelles et les préférences désirées, mais dans mon approche, les individus peuvent ne pas être satisfaits de leurs préférences s'ils n'aiment pas les capitaux personnel et social qu'ils ont « hérité » du passé. De fait, ils aimeraient que leurs préférences actuelles portant sur les biens et les autres activités soient différentes. Mais ils n'agissent pas selon ce désir, car

---

<sup>38</sup> Gary S. BECKER, « Preferences and Values », p. 10.

<sup>39</sup> Jon ELSTER, « More Than Enough », p. 754.

<sup>40</sup> Gary S. BECKER, « Preferences and Values », pp. 10-11. C'est moi qui souligne.

<sup>41</sup> Jon ELSTER, « More Than Enough », p. 753. C'est moi qui souligne.

leurs stocks de capitaux actuels contraignent la maximisation de leur utilité, quels que soient les regrets qu'ils puissent avoir concernant la nature et la quantité du capital qu'ils ont hérité du passé. [...] Cependant, les conflits entre stocks de capitaux réels et désirés peuvent influencer largement les choix, dès lors que les individus essaient de déprécier le capital hérité qui diminue leur utilité, et d'investir dans un capital qui augmente leur utilité. »<sup>42</sup>

L'absence d'autonomie des individus décrits par Becker apparaît clairement ici, à deux niveaux : ils sont soumis à leur fonction d'utilité, car on ne peut imaginer qu'ils ne la maximisent pas ; ils ne peuvent changer cette fonction d'utilité qu'à long terme et par un moyen détourné (investissements en capitaux personnel et social).

A lui seul, le fait d'ôter aux individus pratiquement toute autonomie par rapport à leurs propres désirs est gênant. Mais cela ne s'arrête pas là : il y a, nous semble-t-il, dans le point de vue défendu par Becker une incohérence logique fondamentale. On ne peut comprendre, dans le cadre d'analyse qu'il propose, d'où vient le désir initial de changer de préférences. Autrement dit, il ne paraît pas possible de penser que l'individu puisse simultanément avoir le désir d'accorder du poids aux utilités futures, et n'en accorder aucune. Si un changement de préférences ne peut être que le résultat d'un investissement en capital, alors d'où vient le désir de changer de préférences ?

Qu'est-ce qui régit, pour un individu, le processus d'investissement en capitaux personnel et social ? Dans la logique du modèle exposé par Becker, ce ne peut être que la maximisation de la fonction d'utilité étendue. La question est alors de savoir d'où vient le choc initial, le changement dans la fonction qui détermine un processus d'investissement en capital<sup>43</sup>. L'individu a-t-il le pouvoir d'agir sur sa fonction d'utilité étendue ? Non, car celle-ci est supposée être « une fonction, stable dans le temps, des biens consommés et des stocks de capitaux. »<sup>44</sup>

Un processus d'investissement en capitaux ne peut donc être qu'une réponse à un stimulus extérieur. Il faut qu'un des paramètres qui contraignent l'agent dans la maximisation de sa fonction d'utilité ait changé, pour que celui-ci « décide » de changer ses préférences.

La volonté de tout expliquer en termes économiques conduit en définitive à extérioriser de l'individu tout ce qui détermine ses choix. Tout doit pouvoir être ramené à la maximisation d'une fonction d'utilité stable dans le temps, sur laquelle s'exercent un certain nombre de contraintes synthétisées dans les stocks de capitaux P et S.

Cette volonté apparaît en dernier ressort contradictoire avec le fait de reconnaître aux individus un certain libre-arbitre.

## 2. Pour une conception plus large de la rationalité

Ce qui apparaît est que Becker essaie d'incorporer les changements de préférences intentionnels dans un cadre qui ne les admet fondamentalement pas. Comprendre ces phénomènes exige sans doute de modifier, plus profondément que Becker n'est prêt à le faire, le modèle de choix rationnel privilégié par les économistes, et de faire appel à la notion de métapréférences.

La réponse de Becker à Hirschman laisse apparaître une sorte de flottement : il nie l'existence de conflits entre préférences actuelles et préférences désirées, mais admet simultanément que les individus peuvent être insatisfaits de leurs préférences actuelles... Si les individus peuvent avoir des stocks de capitaux personnel et social désirés, c'est bien qu'en un sens ils ont des préférences désirées. En fait, Becker semble surtout soucieux de maintenir

---

<sup>42</sup> Gary S. BECKER, « Preferences and Values », pp. 21-22.

<sup>43</sup> Puisque telle est la forme que prend nécessairement, selon Becker, un changement intentionnel de préférences.

<sup>44</sup> *Idem*, p. 5. C'est moi qui souligne.



l'idée qu'à *un moment donné*, les agents ne peuvent se sentir écartelés entre des désirs contradictoires. Ils peuvent vouloir modifier leurs préférences pour l'avenir (par le biais d'investissements en capitaux), mais à un instant donné, leur fonction d'utilité est clairement spécifiée et ils ne peuvent faire autrement que d'agir de manière à la maximiser. Becker insiste sur cette idée : « Une personne peut profondément regretter d'avoir acquis un goût pour le crack du fait que ses parents en prenaient, néanmoins elle serait très malheureuse si, cherchant à oublier son passé, elle s'abstenait de prendre la drogue. »<sup>45</sup>

La façon étrange dont Gary Becker traite les changements de préférences intentionnels semble liée à sa volonté de les inscrire dans le cadre de la maximisation d'une fonction d'utilité de rang supérieur. Il semblerait que pour cet auteur, envisager la possibilité de changements de préférences plus « libres », plus « directs », revienne à ouvrir la porte à l'irrationalité. On retrouve ici l'aspect qui a sans doute souvent incité les économistes à ne pas s'aventurer sur le terrain des préférences endogènes : que devient la maximisation d'utilité si la fonction d'utilité elle-même peut changer, selon des règles mal spécifiées ?

C'est ici que la distinction faite par Hirschman prend tout son sens. En effet, il peut être utile de rappeler qu'un changement de préférences intentionnel, même s'il ne se déroule pas selon le mécanisme décrit par Becker, n'est pas nécessairement la manifestation d'une irrationalité profonde. Il peut fort bien correspondre à un changement de valeur, mûrement pesé et réfléchi. Certes, on fait là appel à une notion de rationalité plus large que la notion étroite à laquelle les économistes ont l'habitude de se référer. Mais on voit mal sur quelle base les économistes pourraient refuser un tel élargissement : « Si l'on accepte de considérer les préoccupations morales comme *en concurrence* avec les préférences, plutôt que comme un déterminant parmi d'autres de celles-ci, alors il y a quelque raison de considérer un comportement moral comme irrationnel, au regard de la notion de rationalité définie par la théorie de l'utilité. Mais on peut aussi se demander si cette théorie définit la rationalité de manière acceptable. Si agir rationnellement signifie agir pour de bonnes raisons, le conflit entre rationalité et moralité s'évanouit. [...] il est important de reconnaître que la prétendue "irrationalité" de l'engagement éthique est très différente de ce que les gens entendent habituellement par irrationalité. L'engagement éthique n'est pas de même nature qu'une hallucination ou des lubies, car il est le résultat de raisonnements, et répond à des arguments. »<sup>46</sup>

Certes, il faut renoncer à comprendre dans le détail de quelle manière une métapréférence peut se créer, puis comment se déroule la bataille à l'intérieur du moi divisé. Il est vrai qu'« il n'est pas facile, dans un modèle à préférences multiples, d'expliquer quel classement l'emportera dans quelles circonstances. »<sup>47</sup>

Mais comme le dit Hirschman, « si l'on arrivait jamais à tout comprendre, si l'on arrivait à une science sociale qui soit vraiment une science, alors nous serions les premiers à être déçus. [...] Nous devons être préparés à voir échouer le projet d'une vraie science de la société... Ce projet réussirait-il un jour, alors c'est l'humanité qui aurait échoué ! »<sup>48</sup>

### III. Un statut ambigu

Nous voudrions, dans cette dernière partie, essayer de préciser ce qu'est, selon nous, la véritable nature du projet de Gary Becker.

---

<sup>45</sup> *Ibid.*, p. 22.

<sup>46</sup> Daniel M. HAUSMAN et Michael S. MCPHERSON, *Economic analysis and moral philosophy*, p. 64.

<sup>47</sup> *Idem.*

<sup>48</sup> Interview d'Albert O. Hirschman, in Richard SWEDBERG, *Economics and Sociology. Redefining their Boundaries: Conversations with Economists and Sociologists*, p. 164.

La rhétorique joue dans les textes de cet auteur un rôle particulièrement important. McCloskey a montré que la rhétorique joue un rôle important dans la plupart, si ce n'est dans tous les textes produits par les économistes.<sup>49</sup> Il est évident que cela ne peut être une critique en soi : la rhétorique peut être au service de bons arguments comme de mauvais arguments. Nous voudrions montrer dans cette partie que chez Becker, la rhétorique est le plus souvent au service de mauvais arguments. Plus exactement, les textes de Becker décrivent un état de choses qui n'est pas l'état actuel, mais qui pourrait le devenir.

### A. *Capital personnel et capital social*

Selon McCloskey, la métaphore est « l'exemple le plus important de rhétorique économique »<sup>50</sup>. On pourrait voir la métaphore comme un simple ornement. Pourtant, McCloskey a raison de remarquer que la métaphore est plus que cela : elle est aussi un moyen de découverte. Une métaphore bien choisie éclaire l'objet d'étude concerné d'un jour nouveau, elle permet d'en découvrir des caractéristiques peut-être mal perçues jusque là. McCloskey prend comme exemple la célèbre métaphore établie par Becker : les enfants comme biens de consommation durables. Elle permet de prendre conscience d'un certain nombre de similarités (« Un enfant est coûteux à acquérir initialement, dure longtemps, est à l'origine de flux de satisfaction durant cette période, est cher à maintenir et à réparer, a un marché de l'occasion imparfait. »<sup>51</sup>), même si elle révèle assez vite ses limites dès lors que l'on cherche à étendre la comparaison (« les enfants, comme les biens durables, ne sont *pas* un objet d'affection ; les enfants, comme les biens durables, n'ont *pas* leurs propres opinions »<sup>52</sup>).

McCloskey prend un deuxième exemple qui se rapproche davantage de nos préoccupations : le concept de capital humain. Comparer nos capacités et nos connaissances à un stock de capital humain a permis aux économistes du travail de bénéficier de tous les acquis de la théorie du capital. La théorie du capital a également bénéficié de la métaphore, en intégrant l'investissement en capital humain comme un investissement concurrent de l'investissement en machines.

Dire que l'influence sur nos goûts de nos expériences passées et des interactions sociales s'exerce à travers deux stocks de capitaux est évidemment métaphorique. Selon Becker, l'intérêt de cette métaphore réside dans le fait que « la méthodologie qui a été développée pour étudier les effets sur les gains des investissements en capital humain s'applique aux investissements en capitaux personnel et social, bien que les taux de rendements de tels investissements ne puissent être directement mesurés, puisque les utilités ne sont pas observables. »<sup>53</sup> Or, cette question vaut la peine d'être examinée de près : les concepts de capitaux personnel et social structurent toute l'approche de Becker dans *Accounting for Tastes*.<sup>54</sup>

On peut ici se référer à la critique formulée par Jon Elster, dans sa revue de *Accounting for Tastes*<sup>55</sup>. Pour Elster, le concept habituel de capital physique comporte trois caractéristiques :

---

<sup>49</sup> Deirdre N. McCLOSKEY, *The Rhetoric of Economics*, The University of Wisconsin Press, 2<sup>e</sup> éd. 1998.

<sup>50</sup> *Idem*, p. 40.

<sup>51</sup> *Ibid.*, p. 42.

<sup>52</sup> *Ibid.* C'est McCloskey qui souligne.

<sup>53</sup> Gary S. BECKER, « Preferences and Values », p. 5.

<sup>54</sup> Le livre est divisé en deux parties, respectivement appelées « Capital personnel » et « Capital social ».

<sup>55</sup> Jon ELSTER, « More Than Enough », pp. 749-764.

- « (i) Il est le résultat d'actions volontaires et libres, appelées « investissements » ;
- (ii) Chaque investissement diminue l'utilité présente en dessous de ce qu'elle aurait été autrement, mais est néanmoins entrepris dans la mesure où il promet des niveaux futurs d'utilité plus élevés ;
- (iii) Il est réversible, dans le sens où il s'use s'il n'est pas renouvelé. »<sup>56</sup>

Elster défend l'idée selon laquelle Becker se serait progressivement éloigné de ce concept, au fur et à mesure des analogies qu'il a utilisées au cours de sa carrière. Lorsque Becker utilisait dans les années 1960 le concept de capital humain pour expliquer les « investissements » en éducation, il était assez proche du concept traditionnel de capital. Selon Elster, seule la présence de la caractéristique (ii) peut se discuter dans ce cas (l'éducation peut avoir un intérêt en soi, au moins pour certaines personnes...). La notion de « capital consommation » introduite, comme nous l'avons vu, en 1977 est cohérente avec (i), pas nécessairement avec (ii) et (iii). Enfin, Elster affirme que « lorsque nous franchissons le pas supplémentaire qui nous mène du capital consommation au concept plus large de capital personnel, l'analogie est sans aucun doute étirée au-delà des limites de son utilité »<sup>57</sup>. Ainsi, Becker affirme pouvoir inclure dans le capital personnel les mauvais traitements subis durant l'enfance<sup>58</sup>. Elster a parfaitement raison d'affirmer que dans ce cas, aucune des caractéristiques (i) à (iii) ne sont plus présentes. « L'investissement » en capital personnel n'est alors certes pas le résultat d'un libre choix. Il ne s'agit pas d'une baisse d'utilité présente compensée par une hausse d'utilité future, mais bien d'une baisse d'utilité présente suivie d'une baisse d'utilité future. Enfin, rien n'indique que le stock de capital se déprécie s'il n'est pas entretenu. Au contraire, l'individu aura souvent le plus grand mal à se débarrasser de ce « capital » des plus embarrassants.

Le concept de capital humain a été assez largement reconnu par les économistes du travail. En effet, l'analogie entre la décision d'acquérir des connaissances et un investissement en capital semble assez pertinente. On ne peut acquérir des capacités par un simple effort de volonté. Il faut d'abord en prendre la décision, puis passer par des expériences (suivre des cours, apprendre « sur le tas ») qui permettront d'atteindre le but recherché.

A l'inverse, nous avons soutenu qu'un tel schéma ne permettait pas de rendre compte des changements intentionnels de préférences. Prétendre le contraire revient à priver les individus de toute capacité de prendre du recul par rapport à leurs préférences, et de décider tout simplement de changer de comportement.

De manière plus générale, les stocks de capitaux personnel et social  $P$  et  $S$  apparaissent réellement comme des catégories « fourre-tout ». Il est d'ailleurs significatif qu'ils soient très mal définis sur le plan mathématique. Ainsi, le capital social à la période  $t + 1$  est défini comme étant :

$$S_{t+1}^i = X^i + (1 - d_s) S_t^i$$

Où  $d_s$  est le taux de dépréciation du capital social, et  $X^i = \sum x^j$  représente les effets des choix faits par les  $j$  membres du réseau social de  $i$  sur son capital social. Cette formulation mathématique (l'une des seules de tout l'essai) semble être là purement pour la forme. Que sont les  $x^j$  ? des nombres ? autre chose ? Qu'est-ce exactement que  $S$ , qui peut indifféremment « augmenter ou diminuer l'utilité »<sup>59</sup> et recouvre tout aussi bien l'influence d'une bande de

<sup>56</sup> *Idem*, p. 750.

<sup>57</sup> *Ibid.*, p. 751. L'auteur rappelle à cet endroit le titre de son article...

<sup>58</sup> Gary S. BECKER, « Preferences and Values », p. 7.

<sup>59</sup> *Ibid.*, p. 12.

jeunes qui pousse l'individu à fumer ou rejoindre un gang, que la présence de voisins bienveillants qui lui évitent un cambriolage ?

La référence à une notion de « capital » nous semble ici purement formelle. Le mot de « capital » est sans doute choisi parce qu'il renvoie à une catégorie économique, mais son contenu est beaucoup trop vaste et hétéroclite pour être défini avec précision. A titre d'exemple supplémentaire de l'imprécision des concepts, l'influence des parents semble s'intégrer au capital personnel, et non au capital social censé pourtant résumer les effets des interactions avec d'autres personnes...

Comme nous l'avons dit, une métaphore bien choisie peut apporter un réel enrichissement à l'analyse. Mais dans le cas qui nous occupe, la référence à des stocks de capitaux ne permet pas de mieux comprendre la mécanique des changements de préférences. Le seul intérêt semble être de montrer que tous les phénomènes (en l'occurrence, les changements de préférences) peuvent être décrits avec les mots issus de la théorie économique (ici le mot « capital »).

## B. Expliquer ou transformer ?

### 1. La rationalité : une notion normative

Le fait de décrire tel ou tel comportement comme « rationnel » ou comme « irrationnel » n'est évidemment pas neutre. Le mot « rationalité » a une forte connotation positive. C'est pourquoi Hausman et McPherson peuvent dire que « la rationalité est une notion normative. On *se doit* d'être rationnel. On est idiot ou dans l'erreur si on ne l'est pas. »<sup>60</sup>

Pour bien saisir l'importance de la question, il faut admettre que décrire le fonctionnement de nos sociétés n'est pas la même chose que de décrire le fonctionnement du monde naturel. Il y a une différence fondamentale entre l'économie et les sciences de la nature : l'économiste fait partie de l'objet dont il parle. Une société n'est pas un donné naturel : c'est quelque chose de construit historiquement, et sur lequel on peut agir. C'est ainsi que Hausman et McPherson peuvent dire que « les convictions morales des agents économiques, à l'inverse de facteurs causaux tels que les raretés, peuvent être influencées par la manière dont elles sont décrites et analysées par les économistes. »<sup>61</sup>

Si la science économique trouve sa place en plein cœur de l'idéologie moderne et s'il y a interaction entre les idées et la vie sociale, ou entre la société et les représentations qu'on s'en fait, alors peut-être pourrait-on émettre l'hypothèse que les économistes ont contribué à faire advenir la société qu'ils appelaient de leurs vœux. Si le discours économique semble aujourd'hui avoir une certaine adéquation avec la réalité, c'est peut-être parce qu'il a contribué à façonner cette réalité bien particulière. On peut rappeler ici la thèse de Karl Polanyi, pour qui loin d'être une réalité naturelle, le marché autorégulateur a été institué. Auquel cas il est permis de penser que les travaux d'économistes qui en ont vanté les bienfaits n'y sont pas pour rien.

---

<sup>60</sup> Daniel M. HAUSMAN et Michael S. MCPHERSON, *Economic analysis and moral philosophy*, p. 41. Ce sont les auteurs qui soulignent.

<sup>61</sup> Daniel M. HAUSMAN et Michael S. MCPHERSON, « Taking Ethics Seriously : Economics and Contemporary Moral Philosophy », *Journal of Economic Literature*, vol. 31, juin 1993, p. 674.

Dans ce contexte, édicter les règles de ce qu'est un comportement « rationnel » comporte des enjeux particuliers. Hubert Brochier considère que la notion de rationalité économique « a engendré son propre renforcement, à travers les entreprises qui l'ont appliquée et perfectionnée, puis les écoles, les manuels de gestion, à travers la technologie elle-même, et constitue aujourd'hui le meilleur exemple des affirmations auto-réalisatrices. [...] l'analyse de la rationalité est à la base de la rationalisation du monde, au sens wéberien du terme, l'une renforçant l'autre dans un processus jusqu'à présent non achevé. »<sup>62</sup>

Outre le fait que son caractère normatif n'est pas assumé, la conception de la rationalité défendue par Becker a ceci de gênant qu'elle conduit à caractériser le comportement « rationnel » en termes très étroits. Nous avons souligné qu'elle ne permettait pas aux individus de prendre du recul par rapport à leurs propres préférences. Ceci revient à supprimer *de facto* toute influence de l'éthique sur le comportement.

Il est très significatif à cet égard que Becker assimile plus ou moins éthique et culture. Dans « Preferences and Values », c'est au moment où Becker évoque l'analyse de Sen qu'il traite de l'influence de l'éthique sur le comportement. Or, ce passage est situé dans le paragraphe qui traite de la culture, définie comme « des valeurs et préférences partagées, transmises d'une génération à l'autre au sein des familles, groupes de pairs, groupes ethniques, classes, et autres groupes. » Becker précise plus loin que « [l]es individus ont moins de contrôle sur leur culture que sur d'autres types de capital social. [...] A cause de la difficulté de changer de culture et du faible taux de dépréciation de ce type de capital, la culture est largement une "donnée" pour les individus tout au long de leur vie. »<sup>63</sup>

Dans le paragraphe consacré aux analyses de Sen, Becker assimile constamment culture et éthique : « les valeurs culturelles et éthiques », « les jugements moraux et éthiques », « l'éthique et la culture »<sup>64</sup>. Cela revient à oublier que les individus sont capables, par eux-mêmes, d'un raisonnement éthique. Assimiler l'éthique à une donnée pour les individus revient à ignorer le fait que les individus sont capables de raisonner et de discuter, entre eux et avec eux-mêmes, des règles de morale auxquelles ils souhaitent soumettre leur comportement.

## 2. Des individus manipulables

L'approche économique du comportement humain apparaît liée à une certaine conception de l'action politique. Lorsque l'on cherche à modifier les comportements dans un sens jugé souhaitable, doit-on passer par l'intermédiaire de la fonction d'utilité, ou agir directement sur les sentiments moraux ? Autrement dit, cela passe-t-il par des moyens détournés, du type incitations financières, ou peut-on essayer de convaincre tout simplement les individus que le comportement préconisé est le bon, en s'adressant à leur conscience ?

Amartya Sen donne l'exemple suivant : « Supposons qu'il y ait des raisons d'ordre environnemental pour utiliser des bouteilles en verre pour distribuer des boissons (plutôt que des canettes de métal utilisables une seule fois), et pour convaincre les consommateurs de rapporter les bouteilles à l'endroit où ils ont acheté la boisson (plutôt que de les mettre à la poubelle). »<sup>65</sup> Dans cette situation de type dilemme du prisonnier (tout le monde profiterait d'un environnement moins pollué, mais personne n'a envie de rapporter les bouteilles), on peut bien sûr envisager de mettre en place une incitation financière. Mais il semble qu'une

---

<sup>62</sup> Hubert BROCHIER, « L'économie comme science positive *et* normative », in Antoine D'AUTUME et Jean CARTELIER (eds), *L'économie devient-elle une science dure ?* Paris, Economica, 1995, p. 50-51.

<sup>63</sup> Gary S. BECKER, « Preferences and Values », p. 16.

<sup>64</sup> *Idem*, pp. 17-18.

<sup>65</sup> Amartya K. SEN, « Behaviour and the concept of preference », in *Choice, Welfare and Measurement*, Oxford, Blackwell, 1982, p. 67.

autre solution soit aussi envisageable : « Pour résoudre ce problème, supposons maintenant que les consommateurs soient convaincus que le non-retour est un comportement hautement irresponsable. Ces individus continuent d'avoir exactement la même perception de ce qui leur apporte du bien-être, mais ils se laissent influencer par la persuasion éthique, la propagande politique, ou la rhétorique morale. »<sup>66</sup>

Albert Hirschman a également souligné cette idée : « Les économistes suggèrent souvent de remédier à une conduite immorale ou antisociale par la simple stratégie consistant à en augmenter le coût, plutôt que de l'enrayer en édictant des principes accompagnés de prohibitions et de sanctions. [...] Ce point de vue tend à négliger la possibilité que les gens soient capables de modifier leurs valeurs. »<sup>67</sup>

De même, selon Hubert Brochier, « malgré la généralité et l'objectivité prétendues de la théorie, il est impossible de ne pas remarquer que l'approche économique est en fait l'instrument d'une utilisation politique immédiate. Il est en effet remarquable qu'une théorie "scientifique" de la délinquance (*economics of crime*), soit invoquée pour justifier l'élévation des peines et l'accroissement du contrôle des infractions »<sup>68</sup>. De manière plus générale, l'approche économique amènera tout naturellement à préférer l'action par des leviers économiques (agir sur la structure des coûts) à tout autre type d'actions.

Nous apercevons ici ce qui se cache derrière la perspective d'une « science totale » du comportement humain : la possibilité de manipuler à l'infini les individus. Les agents privés de libre-arbitre dont nous avons parlé sont également, et de ce fait même, influençables à souhait. Becker nous offre lui-même, dans le chapitre onze d'*Accounting for Tastes*, un exemple de manipulation : il explique dans cet essai comment les membres de la classe supérieure peuvent généralement instiller dans les préférences des membres de la classe inférieure les normes qui leur sont favorables, celles qui concourent à « protéger leurs propriétés et leurs positions contre les vols, les soulèvements, et les autres comportements nuisibles. »<sup>69</sup>

Faire en sorte que les gens se rendent à l'église est selon Becker un bon moyen d'inculquer ce type de normes. Mais « [l]es gens ne fréquenteront pas des églises où ils acquièrent des normes qui diminuent leur utilité, sauf s'ils reçoivent une compensation par ailleurs. »<sup>70</sup> Aussi les membres de la classe supérieure feront-ils en sorte que l'assiduité à l'église soit associée à la distribution d'un bien privé quelconque.

Becker suppose que la fonction d'utilité d'un membre de la classe inférieure s'écrit :

$$U = U(X, N, Y)$$

Où  $X$  représente les biens privés obtenus par la présence à l'église,  $N$  sont les normes qui y sont créées, et  $Y$  les autres biens. La présence à l'église augmente à la fois  $X$  et  $N$ . Becker fait l'hypothèse que  $dU / dN < 0$  « pour indiquer que les normes qui sont favorables à la classe supérieure désavantagent généralement les membres des classes inférieures. »<sup>71</sup> Il suffira pour que la personne accepte de se laisser inculquer des normes qui lui sont défavorables que la compensation financières (représentée par  $X$ ) soit suffisante.

---

<sup>66</sup> *Idem*, p. 68.

<sup>67</sup> Albert HIRSCHMAN, « Trois façons simples de compliquer le discours de l'économie politique », p. 93.

<sup>68</sup> Hubert BROCHIER, « La valeur heuristique du paradigme économique », pp. 9-10.

<sup>69</sup> Gary S. BECKER, « Norms and the Formation of Preferences », in *Accounting for Tastes*, p. 226.

<sup>70</sup> *Idem*, p. 227.

<sup>71</sup> *Ibid.*

Si les gens agissaient réellement sur la base d'une « fonction d'utilité étendue » dont on arrive à connaître parfaitement les règles de fonctionnement, il suffirait d'agir sur le bon paramètre pour arriver à obtenir le comportement souhaité. Une telle perspective n'a-t-elle pas quelque chose d'effrayant ?

## Conclusion

Ainsi, il ne nous semble pas que Becker améliore réellement la compréhension que l'on peut avoir de la formation des préférences. Ici comme ailleurs, cet auteur qui proclame pourtant sa fidélité aux principes méthodologiques friedmaniens semble surtout préoccupé d'établir la supériorité *a priori* de l'approche économique.

En particulier, la métaphore développée par Becker des stocks de capitaux personnel et social ne semble avoir d'autre intérêt que de ramener l'étude des changements de préférences dans le champ de l'analyse économique. Elle ne joue pas le rôle heuristique que peuvent dans certains cas avoir les métaphores.

Le problème vient du fait que, comme le disent Daniel Hausman et Michael McPherson, « les économistes affectent ce qu'ils voient par la manière dont ils le décrivent »<sup>72</sup>. Cela vient du fait que nos sociétés ne sont pas une donnée naturelle, objective. On peut considérer qu'il y a interactions entre nos sociétés et les représentations qu'on en donne.

Nous avons particulièrement souligné dans ce texte l'un des aspects du modèle de comportement « rationnel » mis en avant par Becker : la volonté de rendre prévisibles les individus conduit cet auteur à extérioriser d'eux-mêmes tout ce qui détermine leurs choix. Les individus décrits par Becker sont vidés de tout ce qui fait à la fois leur complexité et leur richesse. « L'approche économique du comportement humain » apparaît en dernier ressort contradictoire avec une véritable liberté de choix de la part des individus.

---

<sup>72</sup> Daniel M. HAUSMAN et Michael S. MCPHERSON, « Taking Ethics Seriously : Economics and Contemporary Moral Philosophy », p. 674.

## Bibliographie

- BECKER Gary S., « Nobel Lecture : The Economic Way of Looking at Behavior », *Journal of Political Economy*, vol. 101, n° 3, 1993, pp. 385-409.
- BECKER Gary S., *Accounting for Tastes*, Harvard University Press, 1996.
- BERTHOUD Gérald, « L'économie, un ordre généralisé ? Les ambitions d'un prix Nobel », *Pour une autre économie, revue semestrielle du MAUSS*, n° 3, Paris, La Découverte, 1994.
- BLAUG Mark, *La méthodologie économique*, trad. fr. Paris, Economica, 2<sup>e</sup> éd. 1994.
- BROCHIER Hubert, « La valeur heuristique du paradigme économique », *Economies et sociétés*, tome XVIII, n° 10, 1984, pp. 3-21.
- BROCHIER Hubert, « L'économie comme science positive et normative », in Antoine D'AUTUME et Jean CARTELIER (eds), *L'économie devient-elle une science dure ?* Paris, Economica, 1995.
- DAVIS John B., HANDS D. Wade et MÄKI Uskali (sous la direction de), *The Handbook of Economic Methodology*, Cheltenham, Edward Elgar, 1998 :  
articles « De Gustibus Non Est Disputandum » (par Ross B. EMMETT, pp. 93-95),  
« Economics and Ethics » (par Charles K. WILBER, pp. 138-142) et « Utility » (par S. Abu Turab RIZVI, pp. 516-525).
- ELSTER Jon, « More Than Enough » (Review of Gary S. Becker *Accounting for Tastes*), *The University of Chicago Law Review*, vol. 64, n° 2, 1997, pp. 749-764.
- FEBRERO Ramón et SCHWARTZ Pedro S., *The essence of Becker*, Hoover Institution Press, 1995.
- HAUSMAN Daniel M. et MCPHERSON Michael S., « Taking Ethics Seriously : Economics and Contemporary Moral Philosophy », *Journal of Economic Literature*, vol. 31, juin 1993, pp. 671-731.
- HAUSMAN Daniel M. et MCPHERSON Michael S., *Economic analysis and moral philosophy*, Cambridge University Press, 1996.
- HIRSCHMAN Albert O., *Vers une économie politique élargie*, Paris, Les Editions de Minuit, 1986.
- LEPAGE Henri, *Demain le capitalisme*, Paris, Le livre de poche, 1978.
- MCCLOSKEY Deirdre N., *The Rhetoric of Economics*, The University of Wisconsin Press, 2<sup>e</sup> éd. 1998.
- SEN Amartya K., *Choice, Welfare and Measurement*, Oxford, Blackwell, 1982.



STIGLER George J. et BECKER Gary S., « De Gustibus Non Est Disputandum », *American Economic Review*, vol. 67, n° 2, mars 1977, pp. 76-90.

SWEDBERG Richard, *Economics and Sociology. Redefining their Boundaries: Conversations with Economists and Sociologists*, Princeton University Press, 1990.