

FEUILLETS
ÉCONOMIE POLITIQUE MODERNE

Ludovic Frobert

« Si vous êtes si malins... »
McCloskey
et la rhétorique
des sciences économiques

suivi de :

La rhétorique des sciences économiques
de
Deirdre N. McCloskey
Traduction par Frédéric Regard

ENS EDITIONS
2004

Introduction

C'est en 1983, dans les pages du *Journal of Economic Literature*, que Deirdre N. McCloskey¹ publie « The Rhetoric of Economics »². L'introduction présente les trois thèmes majeurs que développe par la suite ce très long article : premièrement, les économistes ne respectent pas dans leurs pratiques de recherche les règles du discours de la méthode positive qu'ils ont officiellement adoptées ; deuxièmement, on observe plutôt que les économistes argumentent sur des bases larges où éléments empiriques et théoriques sont continûment accompagnés par des procédés rhétoriques ; troisièmement, il est heureux qu'il en soit ainsi dans la mesure où c'est la marche normale de l'investigation scientifique ; simplement, le point de vue positiviste retarde la pleine lucidité des chercheurs sur la nature exacte de l'enquête à laquelle tous participent et fait obstacle à une vraie communication au sein de la communauté des économistes.

Le texte de McCloskey constitue le point de départ d'une littérature très abondante consacrée au rôle des images et des métaphores en économie et, corrélativement, à un renouvellement des débats sur le statut épistémique de l'économie. Ce texte inaugure également l'ensemble des contributions que, à partir du milieu des années 1980, McCloskey va consacrer spécifiquement à la rhétorique. En 1985 elle publie *The Rhetoric of Economics*, ouvrage qui développe et complète les thèses présentées dans l'article de 1983, en 1990 paraît *If You Are So Smart : The Narrative of Economic Expertise*³ et enfin, en 1994, *Knowledge and Persuasion in*

- 1 Donald McCloskey a changé de sexe en 1994 pour devenir Deirdre McCloskey (sur ce point, Deirdre N. McCloskey, *Crossing : A Memoir*, Chicago, Chicago University Press, 2000). Nous adoptons dans ce texte de présentation la convention en vigueur dans le monde anglophone en utilisant systématiquement le féminin pour mentionner McCloskey.
- 2 Article publié dans le volume 31, 1983, p. 482-517.
- 3 Selon McCloskey, il n'est pas sans intérêt de passer les prétentions de l'économiste au

Economics. Ces trois ouvrages forment une trilogie, le premier détaillant les proximités entre économie et poésie, le second explorant la dimension narrative des théories économiques, le troisième présentant plus systématiquement les conséquences sur le plan philosophique de la nature rhétorique d'une partie importante du raisonnement économique.

L'article du *Journal of Economic Literature* ne constitue donc que le fragment initial de la réflexion que McCloskey va consacrer à la rhétorique économique. Ce point de départ méritait traduction dans la mesure où aucun texte de McCloskey, ou presque⁴, n'est aujourd'hui disponible en français alors même que ses principales contributions furent très rapidement accessibles aux lecteurs italiens, espagnols ou japonais. Toutefois, la lecture « brute » et isolée de ce texte peut conduire à une confusion que cette présentation voudrait justement prévenir.

Dans la préface à la seconde édition (1998) de *The Rhetoric of Economics*, McCloskey explique que son ouvrage a le plus souvent été perçu comme une pièce principalement philosophique. Dans la première édition il s'ouvrait en effet sur trois chapitres éreintant le positivisme ou, plus largement, le « modernisme ». Ces trois chapitres forment justement l'essentiel de l'article publié deux ans plus tôt dans le *Journal of Economic Literature* et que nous reproduisons ici. Or, en 1998, McCloskey considère que cette ouverture, maladroite, faisait risquer de se méprendre sur le sens de son travail ; elle aurait dû plutôt débiter l'ouvrage plus concrètement par des études de textes économiques, en d'autres termes par une démonstration de la fécondité des méthodes de la critique littéraire appliquées aux textes économiques. L'édition de 1998 bouleverse donc l'ordre initial : après un court chapitre consacré à présenter succinctement l'objet et les méthodes de la critique littéraire, plusieurs études de cas économiques sont présentées : la première sur l'article de John Muth inaugurant la théorie des anticipations rationnelles⁵, la seconde sur

crible du test très pragmatique de réussite adopté par le peuple américain : « Puisque vous, économistes, êtes si malins - ne prétendez-vous pas posséder le pouvoir de prédiction ! - dans ce cas, pourquoi votre bilan n'est-il pas plus reluisant ? Pourquoi, en bref, n'êtes-vous pas plus riches ? »

4 En français, ne sont actuellement disponibles que : D. N. McCloskey, « Rhétorique de l'expertise économique », V. de Coorebyter éd., *Rhétoriques de la science*, Paris, PUE, 1994 ; D. N. McCloskey, « Rhétorique et rationalité. Les métaphores de la science économique », *Le Monde*, 28 avril 1992.

5 J. Muth, « Rational Expectations and the Theory of Price Movements », *Econometrica*, vol. 29, 1961, p. 315-335.

l'ouvrage pionnier de Robert Fogel dans le domaine de la nouvelle histoire économique⁶, la troisième sur le texte fondateur de Ronald Coase sur la théorie de la firme⁷. Dans cette seconde édition, les chapitres « philosophiques » sont repoussés à la seconde partie de l'ouvrage.

Dans l'édition de 1998, les conséquences de la revendication rhétorique sur le plan de la méthodologie économique apparaissent désormais comme résultant d'une démarche *empirique* et non comme étant déduites d'un environnement philosophique agité par les modes et par les polémiques. Plus clairement, les intérêts intellectuels originaux de McCloskey, rapidement partagés par de nombreux autres chercheurs en histoire de l'économie, conduisent à éprouver une manière neuve et féconde d'appréhender une dimension méconnue, mais incontournable, des textes économiques. Ce qui pourrait apparaître comme les atermoiements d'un auteur préoccupé par le plan de son ouvrage manifeste chez McCloskey un souci beaucoup plus fondamental. Le chantier qu'elle a ouvert sur le thème de la rhétorique économique n'est qu'une des dimensions d'une entreprise intellectuelle soucieuse de *réalisme*.

Deux précisions sont ici nécessaires : d'une part, souligner cette exigence de réalisme doit conduire à nuancer l'accusation fréquente faisant de McCloskey la représentante sur le terrain économique d'un certain relativisme conceptuel. Il serait erroné de croire que McCloskey souscrive à l'idée déflationniste que la science économique – comme toute science – serait condamnée à ne s'occuper que d'une réalité construite d'origine et de type socioculturels ; l'idée que le langage théorique des économistes n'a aucune possibilité « d'accroche » avec la réalité économique et sociale semble étrangère à sa vision. Mais il faut immédiatement ajouter que son entreprise ne relève pas non plus d'un réalisme naïf. Il se situe plutôt dans la proximité de ce que Jacques Bouveresse appelle un « réalisme sans métaphysique » ou, plus encore, de ce que Hilary Putnam définit comme un « réalisme à visage humain ». McCloskey partagerait sans doute l'affirmation du premier selon laquelle :

... nous devons, en tout état de cause, maintenir une distinction entre les entreprises qui visent à la connaissance objective, et qui y parviennent au moins jusqu'à un certain point, et les autres. Je précise d'ailleurs que quand je parle de « connaissance objective », je ne considère pas du tout

6 R. Fogel, *Railroads and American Economic Growth*, Baltimore, Johns Hopkins University Press, 1964.

7 R. Coase, « The Nature of the Firm », *Economica*, vol. 4, 1937, p. 386-405.

la recherche de la connaissance objective comme le monopole de la science. Il pourrait, par exemple, y avoir aussi une réalité morale, dont nous cherchons et parvenons à acquérir une connaissance objective.⁸

Elle souscrirait tout autant aux remarques du second qui, campant désormais résolument sous la bannière du pragmatisme de James et Dewey, mise sur la raison investigatrice, écrivant par exemple que « la raison dans sa totalité, ce sont nos diverses manières de discerner le bien et d'y tendre. La raison, ce serait donc en quelque sorte le bien appréhendé par ce que l'on croit, le bien appréhendé par la pensée », que « l'intérêt pratique se dégage de l'investigation en même temps que l'intérêt cognitif » et que « ce qui vaut pour l'investigation en général s'applique à l'investigation éthique »⁹.

L'intention réaliste de McCloskey ne fait donc pas problème. Pourtant il faudra juger si et jusqu'à quel point ce réalisme est entièrement endossé par son travail, tout particulièrement dans le cadre de ses premiers écrits sur la rhétorique. En d'autres termes il faudra vérifier si la bravade rhétorique qu'elle impulse en 1983 est entièrement solidaire chez elle d'une conception originale de *l'objet* de l'économie politique. À quel domaine de connaissance appartient plus spécialement l'économie ? Cela dépend en grande partie des expériences significatives sur la base desquelles se construit son projet scientifique propre. Or, science sociale, l'économie doit réfléchir la réalité des luttes et concertations dans le milieu de certaines interactions humaines liées à la production et à la distribution des richesses, et se positionner alors en priorité sur le registre du sens et des finalités¹⁰. Elle n'a une parenté qu'au mieux seconde avec les sciences de la nature en quête d'états de chose observables, techniquement manipulables, liés par un processus objectif neutre et totalement exempt de l'intervention d'une volonté agissante.

Or, le respect de cette distribution n'est pas acquis et, le moins que l'on puisse dire est qu'aujourd'hui il y a litige fort au sein de la communauté des économistes sur cette question. De nombreux courants critiques dénoncent le fourvoiement d'une science économique dominante « naturalisée », acculée à une théorie des contrats où peut encore s'expri-

8 J. Bouveresse, *Le philosophe et le réel*, Paris, Hachette, 1998, p. 47.

9 H. Putnam, *Définitions*, Combas, L'éclat, 1992, p. 79, 76 et 74. Le pragmatisme est une théorie de la connaissance développant la définition de la vérité d'un énoncé par le consensus obtenu à son propos dans une communauté idéale de chercheurs.

10 Sur ce point, J.-M. Ferry, *Les puissances de l'expérience*, tome 2, « Les ordres de la reconnaissance », Paris, Cerf, 1991, p. 96-112.

mer la vision étroite d'une rationalité calculatrice, égoïste et marchande. Ils en appellent à une approche plus réaliste, plus compréhensive aussi et attentive enfin au rôle du contexte, des institutions et à la complexité des déterminants du comportement¹¹. Ce qui dans cette perspective soulève alors question chez McCloskey est la présence simultanée et apparemment paradoxale dans son travail, d'un côté, d'une thèse forte sur l'argumentation et la rhétorique fustigeant le « modernisme », et, d'un autre côté, d'une allégeance aux schèmes conservateurs de l'École de Chicago, d'une assimilation rapide entre échange (marchand) et communication, enfin, d'une euphémisation des conflits et des phénomènes de pouvoir. Nous verrons que le travail de McCloskey n'évite pas ici entièrement le syncrétisme et qu'elle n'y échappe en partie qu'en proposant une lecture assez paradoxale des travaux de l'École de Chicago. En bref, officiellement elle célèbre le credo libertarien, tant en ce qui concerne l'analyse des comportements que celle des institutions, mais officieusement elle développe une analyse beaucoup plus compréhensive compatible avec les aboutissants méthodologiques d'une réflexion sur l'argumentation. Toutefois le caractère incertain et partagé de son travail permet d'ores et déjà de comprendre l'inachèvement de la révolution rhétoricienne dans l'expression qu'elle en propose. Mais nous montrerons aussi qu'impulsés en partie par l'article de 1983, les travaux ultérieurs sur la rhétorique économique que proposent d'autres économistes (nous aborderons ici les contributions significatives de Roy Weintraub, Robert Heilbroner et Albert Hirschman) relèvent de façon plus complète le pari rhétorique en économie.

11 Par exemple, O. Favereau, « La science économique entre deux siècles », *La recherche*, n° 337, décembre 2000, p. 62-67 ; également B. Théret, « Institutions et institutionnalismes : vers une convergence des conceptions de l'institution », M. Tallard, B. Théret et D. Uri éd., *Innovations institutionnelles et territoires*, Paris, L'Harmattan, 2000.

1

Le réalisme critique en action

Stephen Ziliak a noté avec humour que la communauté des économistes n'avait jusqu'à présent jamais engendré de spécimen tel que McCloskey¹. Cette singularité procède en grande partie d'une certaine manière de *vivre* l'économie, manière que traduisent parfaitement des épisodes significatifs de sa biographie, d'une part, et d'autre part une approche originale des textes économiques.

Pérégrinations d'une économiste

Lorsque McCloskey publie l'article de 1983, elle a déjà manifesté son souci de ne jamais se laisser emprisonner dans une identité ; une douzaine d'années plus tard, son changement de sexe confirmera, s'il le fallait, sa réceptivité à l'expérience, dans le sens le plus large². Une vingtaine d'années auparavant, étudiant l'économie à l'université d'Harvard, elle avait adhéré au positivisme ambiant qui, avec ses exigences de pureté et de dureté, s'adaptait parfaitement à l'*ethos* conquérant des jeunes économistes ;

1 S. T. Ziliak, « D. N. McCloskey and the Rhetoric of a Scientific Economics », D. N. McCloskey, *Measurement and Meaning in Economics : The Essential Deirdre McCloskey*, S. T. Ziliak éd., Cheltenham, UK / Northampton, USA, Edward Elgar, 2001, p. ix-xxi, p. ix.

2 Notons simplement qu'il pourrait être fructueux dans le cadre d'une biographie intellectuelle plus large de McCloskey de s'inspirer des indications de Richard Shusterman qui invite à étendre la conception pragmatiste de l'expérience présente chez Dewey – et qui substitue au fondationnel le transformationnel – au domaine du non-discursif et à la dimension somatique de l'existence ; il note alors judicieusement que « si la philosophie adopte pour but pragmatiste, non pas le fondement de la connaissance, mais la production d'une expérience vécue supérieure, alors il n'y a pas lieu de la confiner au seul champ de la vérité discursive et aux jeux de langage de sa justification. La philosophie peut se donner plus directement pour but pratique une amélioration de l'expérience en

le pur économiste parle en usant de ces termes : hypothèses, vérifiabilité, implications observables, science *vs* pseudo-science, l'unité des sciences, l'émulation de la physique, la distinction fait / valeur, prédiction et contrôle, méthode hypothético-déductive, axiomatisation et formalisation du langage.³

Travaillant avec John R. Meyer en économétrie et avec Alexander Gerschenkron en histoire, elle participe alors à l'essor de la nouvelle histoire économique très quantitative et peut présenter une thèse de doctorat remarquée sur l'histoire de la sidérurgie anglaise entre 1870 et 1914⁴. Déjà elle s'interroge toutefois sur une démarche pouvant autoriser à écrire une telle somme sur un épisode de l'histoire britannique sans l'aide de connaissances historiques autres que strictement quantitatives et sans solliciter d'autres matériaux. En 1968, elle débute son enseignement à l'université de Chicago où, outre les cours de base, elle forme surtout les étudiants à la nouvelle histoire quantitative et à son application à l'histoire économique des États-Unis et de l'Angleterre.

Mais dès le début des années 1970 elle commence à exprimer une nette insatisfaction sur la suffisance d'une approche que validait une lecture caricaturale de l'essai de 1952 de Milton Friedman sur l'économie positive⁵. Plusieurs épisodes marquent son éloignement progressif ; une collaboration avec les chercheurs du département d'histoire de l'université de Chicago lui révèle l'étroitesse de sa démarche, ce que lui confirmera un séjour d'étude d'un an à la London School of Economics en 1975-1976. En outre, elle est rebutée par l'intolérance de la figure dominante du département d'économie de Chicago, Georges Stigler,

défendant et en intégrant les pratiques qui réalisent cela. Et si la pratique de l'invention linguistique fournit un tel outil, pourquoi la pratique des disciplines somatiques centrées sur le non-discursif n'en fournirait-elle pas un complémentaire ? » ; en ce sens, citant les exemples de James, Dewey ou Foucault, il défend une « vision de la philosophie comme mode de vie centrée sur une discipline réfléchie du corps » et en appelle à la « réaffirmation d'un besoin d'attention critique à la variété des pratiques somatiques à travers lesquelles nous pouvons poursuivre notre quête de la connaissance et de la création de soi, une quête de la sagesse et de la beauté, de la reconstruction de l'expérience immédiate dans une vie améliorée », Richard Shusterman, *Sous l'interprétation*, Combas, L'éclat, p. 100-105 ; également, du même, *Vivre la philosophie : pragmatisme et art de vivre*, Paris, Klincksieck, 2001.

- 3 D. N. McCloskey, *Knowledge and Persuasion in Economics*, Cambridge, Cambridge University Press, 1994, p. 4.
- 4 Publiée par Harvard University Press en 1973, sa thèse *Economic Maturity and Entrepreneurial Decline : British Iron and Steel, 1870-1913*, lui valut le prix D. A. Wells.
- 5 M. Friedman, « The Methodology of Positive Economics », *Essays in Positive Economics*, Chicago, University of Chicago Press, 1953.

arc-bouté sur son positivisme ; « l'éthique de la conversation, à Chicago, était définie et contrôlée par Stigler »⁶, notera-t-elle ironiquement plus tard. Au milieu des années 1970, elle commence donc à lire sérieusement les auteurs qui ont récemment renouvelé l'histoire et la philosophie des sciences ; Karl Popper, Imre Lakatos, Thomas Kuhn, Paul Feyerabend, Stephen Toulmin. Ces lectures lui confirment que « personne en économie n'avait été mis au courant de la mort du positivisme ». En 1980, son collègue du département d'anglais, Wayne Booth, qui avait publié peu avant *Modern Dogma and the Rhetoric of Assent*, lui propose alors de plancher sur le thème de la rhétorique économique dans le cadre d'un séminaire interdisciplinaire sur l'argumentation. La rupture avec Chicago intervient peu après et elle émigre alors à l'université d'Iowa où elle demeurera jusqu'en 1999⁷. Continuant à enseigner en histoire et en économie, McCloskey développe alors avec Judith Nelson le Program on the Rhetoric of Inquiry, lieu d'échange interdisciplinaire se voulant respecter « la tolérance de la démocratie » et pointant alors les faiblesses du positivisme. Même si, au sein du programme, les tensions sont évidentes, il n'en reste pas moins que certaines bases sont partagées : l'investigation ou l'enquête valent désormais surtout pour leur valeur éthique, par la propriété qu'elles ont de favoriser une authentique conversation, considérée comme relation intersubjective pacifiée. La quête de la certitude est stigmatisée sans pour autant endosser les habits déconstructionnistes. Les principaux résultats de cette entreprise collective sont publiés dans la collection *The Rhetoric of Inquiry* publiée par Wisconsin University Press, et dans la collection *New Practices of Inquiry*, publiée par Chicago University Press. Les recherches sur la rhétorique économique ne manifestent nullement chez McCloskey un reniement : la nouvelle histoire économique constitue toujours l'une de ses priorités ; elle continue d'ailleurs à publier⁸ et participe activement à la vie institutionnelle de ce domaine⁹. Son apport sur ce terrain constitue

6 D. N. McCloskey, *Knowledge and Persuasion in Economics*, ouvr. cité, p. 14.

7 Depuis 1999, McCloskey est Distinguished professor à l'université d'Illinois à Chicago et depuis 2001 Tinbergen professor à l'Erasmus University de Rotterdam en économie, philosophie, art et *cultural studies*.

8 En 1981, elle publie un recueil, *Enterprise and Trade in Victorian Britain : Essays in Historical Economics*, et en 1987, *Econometric History*. Elle a en outre réalisé plusieurs éditions critiques de classiques dans le domaine.

9 Dans la période qui nous intéresse plus spécialement ici, elle a par exemple été de 1980 à 1986 coéditrice du *Journal of Economic History* et cofondatrice de l'*International Cliometric Society*.

d'ailleurs une part importante de sa réputation d'économiste¹⁰. Ce qu'elle ne pouvait accepter, dès 1983, c'est l'arrogance qui accompagne parfois l'emploi exclusif des outils quantitatifs en économie, arrogance qui procède selon elle d'une conception méthodologique fallacieuse. Quelques précisions sont encore nécessaires.

Les chroniques très personnelles que McCloskey publie régulièrement depuis 1992 dans les colonnes de la *Eastern Economic Review* permettent de saisir la dimension tacite de son projet intellectuel¹¹. Une anthropologie personnelle, généreuse mais exigeante, et prioritairement intéressée par la *construction de l'identité* paraît en constituer le socle. Elle récuse la vision étriquée faisant du comportement humain la résultante de l'instinct ou du conditionnement, insiste sur la complexité des déterminants de l'action et souligne la capacité des individus à interroger de façon critique leurs propres préférences. Si le fond individualiste du projet est primordial, il faut immédiatement ajouter que cette vision optimiste de l'homme prend appui sur une réflexion solide concernant les institutions. L'importance des valeurs et des croyances partagées est assumée par McCloskey à travers des commentaires réitérés, d'une part, sur le rôle de l'éducation, d'autre part sur le rôle du marché – loué pour ses propriétés politiques et sociales de coordination-communication plus que pour ses propriétés strictement économiques. Si une telle orientation d'ensemble est privilégiée, c'est parce que la réflexion de cette économiste intègre au premier chef la question de l'intérêt pratique ; c'est une réflexion sur le mieux qui est proposée et ce mieux, défini par une adaptation plus étroite au milieu, est conditionné par le respect des règles de l'investigation.

Cette sensibilité « théorique » personnelle explique en grande partie le bilan très contrasté qu'elle présente de la recherche économique contemporaine. D'un côté, elle loue une pratique magistrale de la recherche économique qu'elle observe chez quelques figures emblématiques, Armen Alchian, Robert Fogel, Barbara Bergman, Thomas Schelling, Amartya Sen ou d'autres encore. Ceux-ci ont pris la mesure d'une science spéciale vouée par définition à la recherche du mieux tel qu'il se pose concrètement et ordinairement dans chaque contexte particulier. Une

10 Notons simplement que de 1994 à 1997 elle était membre du comité exécutif de l'*American Economic Association* et du comité de rédaction de l'*American Economic Review*.

11 Ces chroniques, ainsi que d'autres publiées dans *Scientific American*, *American Scholars* ou *Reason*, ont été réunies dans D. N. McCloskey, *How to Be Human Though an Economist*, Ann Harbor, University of Michigan Press, 2000.

science qui doit incessamment, pour relever son pari, briser les routines, solliciter des outils originaux, échanger avec ses voisines, autres sciences sociales, pour se situer sur le registre de l'invention du réel plus que sur celui de sa découverte. D'un autre côté, McCloskey stigmatise les routines lourdes de la recherche économique contemporaine. Sa cible principale est ici l'économie samuelsonienne et l'école du MIT. Elle vise en premier lieu la spécialisation excessive des économistes qui a conduit selon elle cette communauté de chercheurs à fonctionner sur le mode de l'autosatisfaction plutôt que sur celui de l'autocorrection, qui a favorisé une tendance à l'autisme vis-à-vis des autres sciences sociales et qui a permis l'adoption de comportements purement productivistes et consuméristes chez les jeunes parangons de la discipline. Mais elle reproche surtout à l'économiste d'avoir calqué son travail sur celui du mathématicien plutôt que sur celui du physicien. Deux habitudes de travail sont ici sérieusement écornées par McCloskey : celle consistant à pratiquer l'économie sur un tableau noir (*blackboard economics*) en étant plus concerné par la quête de théorèmes d'existence que par l'enquête sur les réalités économiques concrètes, et celle consistant à adopter une attitude fétichiste concernant les tests de significativité statistique. La réflexion sur le mésusage de ces tests constitue aujourd'hui un élément important de son travail¹² ; elle estime que les économistes dans leur majorité, en dépit d'avertissements lancés dès les années 1930 par des statisticiens-économistes comme Edward Pearson ou Abraham Wald, ont le tort de subsumer la notion de « significativité économique » sous celle de « significativité statistique ». Il serait beaucoup plus judicieux d'avancer dans la reconnaissance de la dimension « substantielle » de la « significativité économique ». En d'autres termes, très proche ici même des thèses de Stephen Toulmin sur l'argumentation¹³, elle estime nécessaire d'entamer l'empire qu'exerce un certain type de raisonnement analytique en économie – avec ses critères et standards invariables d'évaluation de la validité d'un argument – pour mieux développer une approche plurielle attentive au rôle du contexte de la justification. Elle éclaire d'ailleurs significativement son point de vue de la façon suivante :

L'idée peut être exactement exprimée de la façon suivante : supposons que Dieu nous informe qu'un coefficient quelconque s'élève à 0,85. Dieu,

12 Voir par exemple D. N. McCloskey et S. Ziliak, « The Standard Error of Regressions », *Journal of Economic Literature*, vol. 34, 1996, p. 97-114.

13 S. Toulmin, *The Uses of Argument*, Cambridge, Cambridge University Press, 1958.

on le sait, ne joue pas aux dés et son assurance ne s'appuie pas sur de simples probabilités. La tâche du scientifique est-elle alors achevée ? Bien sûr que non. Nous devons encore décider, sur la base de certains critères communs (souci proprement humain, non divin), quel sens a pour nous ce coefficient, si ce 0,85 est suffisamment significatif pour adopter la théorie. *Aucune procédure mécanique ne peut nous soustraire à cette tâche.* Et il n'est pas question non plus de faire de ce choix une décision privée, un problème de « simple opinion ». C'est au contraire l'étape la plus cruciale du travail scientifique, et elle doit être menée à bien ouvertement, car il est évident que le test de significativité statistique ne remplit pas en lui-même cette fonction.¹⁴

On vérifie ici que l'hommage rendu incessamment par McCloskey à la connaissance empirique – factuelle et historique – et à certains de ses principaux représentants en économie, Wesley Clair Mitchell ou Wassily Léontieff, par exemple, traduit son attachement à un réalisme critique. Ce que traduisent tout autant certains de ses développements récents sur l'avenir de la méthodologie économique et sur l'espoir qu'elle place dans l'essor de procédures de simulation et calibrage déjà utilisées dans de nombreux champs de la physique, de la biologie, mais également de l'histoire.

La rhétorique économique à l'œuvre

Vincent Descombes rappelle opportunément que dès ses premiers pas chez Kant, la réflexion pragmatiste prend la forme d'une théorie de la connaissance prioritairement attentive à l'action humaine. Il précise encore,

Le sens kantien du mot pragmatique prend lui-même appui sur l'acception traditionnelle de sa variante latine. Est « pragmatique » ce qui a un lien aux affaires à régler et à décider, avant tout les affaires politiques et les cas judiciaires. Les sources premières de toutes les théories de l'agir humain sont, inévitablement, le droit et l'art rhétorique. Ce sont les juristes et les rhéteurs qui ont d'abord affiné toutes ces notions que nous qualifions trop vite de « psychologiques » : l'intention, le motif, l'intérêt, la créance, etc. Si l'anthropologie, prise au sens large, doit être traitée du point de vue pragmatique, il faudra que ce soit en référence constante à une pensée du droit, des institutions et de la justification par le discours.

14 D. N. McCloskey, *How to Be Human Though and Economist*, ouvr. cité, p. 190.

Les notions de personne, de règle de justice, de rationalité pratique et de preuve oratoire seront indispensables à la description anthropologique.¹⁵

C'est dans une telle perspective qu'il faut entendre la question que McCloskey pose de façon incessante : Comment les économistes persuadent ? Ils persuadent, comme cela peut se faire dans un tribunal, en sollicitant une argumentation complexe et rigoureuse, ne se réduisant pas au raisonnement analytique ; une argumentation qui, en économie moins qu'ailleurs, ne peut s'abstraire de son contexte si elle veut persuader. L'économiste authentique est donc celui qui est capable d'engager de fructueuses transactions avec son environnement. Ce point de vue, McCloskey l'exprime parfaitement dans les singuliers fragments biographiques qu'elle consacre à certaines grandes références contemporaines de l'économie. Singuliers car, en première lecture, elle présente ces économistes – qu'elle a connus le plus souvent personnellement – sous un jour inattendu, évoquant surtout la passion de Fogel, le flegme de Gerschenkron, la curiosité et le sens de l'étonnement d'Alchian¹⁶ ; chez tous en outre – et ici la note qu'elle consacre à Barbara Bergman est certainement la plus révélatrice – c'est une capacité à communiquer activement avec leur milieu qui est soulignée. Mais il ne faut pas se méprendre : ce qu'elle signale ici c'est comment, non contents de vouloir connaître le monde, ces économistes ont de surcroît voulu en améliorer l'usage et sont pour cela eux-mêmes entrés dans le jeu.

C'est très certainement son intérêt récent pour le projet de Ronald Coase qui révèle le mieux son intention. Le commentaire d'un texte tel que « La nature de la firme », que publie Coase en 1937 dans *Economica* et qui est considéré aujourd'hui comme l'un des classiques de la littérature économique sur le rôle de l'organisation dans un système de marchés, permet à McCloskey de souligner les raisons pour lesquelles il est si important d'étudier sur cas la fonction d'auteur en économie : cela permet de montrer que c'est toujours par le biais d'une argumentation complexe que l'économiste commerce avec le réel et participe ainsi à sa transformation :

Le fait est que la science mobilise l'art pour assumer les problèmes pratiques du quotidien [...]. L'affirmation ici n'est pas celle présentée par le

15 V. Descombes, « Science sociale, science pragmatique », *Critique*, 47 (529-530), 1991, p. 419-426.

16 Ces notes biographiques sont reprises dans D. N. McCloskey, *How to Be Human Though an Economist*.

credo commun de la logique moderniste selon laquelle l'économie est cousine des humanités en raison de son incapacité à se constituer comme vraie science [...]. L'affirmation est plutôt que toute science est humaniste (et non « que » humaniste) car toute réalité est liée à des valeurs et des intérêts humains.¹⁷

À ce titre, l'étude du texte de Ronald Coase est doublement démonstrative : Coase est, en effet, selon les termes de McCloskey, un « *attorney of economics* » (p. 90). Un tout jeune économiste sans notoriété qui, dans un contexte politique dominé par les débats intenses sur la possibilité du calcul économique en régime collectiviste, prétend contribuer de façon décisive au problème majeur que rencontre l'analyse économique de son temps doit résoudre un problème que McCloskey formule dans les termes suivants : « le problème était d'imposer dans la tête du lecteur le personnage d'un véritable auteur » (p. 87). Le titre, pour le moins ambitieux, joue un rôle dans ce sens, mais c'est surtout sur l'appareil rhétorique – style, arrangement, invention – que se concentre McCloskey. Coase débute son article par plusieurs concessions apparentes à un style qui au milieu des années 1930 est alors en voie de rapide développement chez les économistes, un style soumis au dictat du rationalisme cartésien. Mais selon McCloskey cette entame constitue un leurre – un hameçon – car Coase n'entend nullement se soumettre aux sirènes de l'axiomatisation que commençaient à apprécier sans modération les économistes ; « en fait, note-t-elle, son approche était typiquement britannique, empirique, et non mathématique, assez décousue et peu formelle » (p. 88). La trajectoire intellectuelle de Coase fournit plusieurs indications intéressantes : étudiant à la London School of Economics à la fin des années 1920, il disait surtout s'être passionné pour les cours de législation industrielle, n'étant attiré sur le versant économique que par les enseignements appliqués d'Arnold Plant. Nommé en 1930-1931 à la School of Economics and Commerce de Dundee, son enseignement concerne en priorité le domaine de l'économie industrielle ; d'autres épisodes encore soulignent l'option empirique de la démarche de Coase ; en bref,

Coase avait été, depuis le début de sa carrière, un visiteur attentif des sites économiques, un astronome du monde des affaires, s'essayant, par exemple, à la sociologie économique lors de son voyage en Amérique, en 1932, alors même qu'il se débattait avec sa théorie de la firme. (p. 92)

17 D. N. McCloskey, *The Rhetoric of Economics*, 2^e édition, Madison, The University of Wisconsin Press, 1998, p. 21 et p. 23 et pour toutes les citations qui suivent.

McCloskey suggère que l'intérêt manifesté par Coase pour l'épaisseur juridique des activités économiques se reflète directement dans son style : « Le cœur de la rhétorique de Coase apparaît dès les toutes premières pages comme n'étant ni cartésien, ni scientifique, ni philosophique ; il est juridique » (p. 89). C'est un style emprunté aux écoles de droit et non aux départements d'économie. C'est un style original qui contraste avec les habitudes de l'économiste, car Coase traite ses dilemmes habituels comme s'il s'agissait d'affaires ou de causes, au sens juridique des termes. Le plus souvent l'argumentation prend ici la forme d'un débat raisonné alors qu'un autre trait typique de la prose juridique de Coase – là encore en contraste avec le style qu'adoptent désormais les économistes – est l'appel fréquent à la pertinence politique. De même, note McCloskey, la présence constante du fait dans l'argumentation est à relever ; le recours constant aux faits concrets – que signale aussi la récurrence de l'expression « le fait est que... » – donne une vraisemblance originale au texte, car ce n'est pas simplement la cohérence logique qui fait ici autorité. L'ordonnement du texte est lui-même significatif, l'auteur articulant son argumentation en respectant les six parties traditionnelles du discours classique, *exordium, narratio, partitio, probatio, refutatio, peroratio*.

La contribution de Coase vérifie la lecture rhétorique également sur le registre de l'invention. Alors que le style et l'ordonnement relèvent du registre juridique, son invention est indiscutablement économique :

Ce qui est si typiquement économique et contraire au style juridique dans le raisonnement coasien est sa façon de résoudre le problème en se détournant du cas à l'étude pour s'intéresser aux alternatives. C'est un peu comme si l'avocat d'un voleur choisissait de le défendre en arguant du fait qu'il aurait pu être de surcroît un meurtrier et que le verdict se doit d'en tenir compte. Un économiste envisage traditionnellement les autres possibles imaginables, les coûts d'opportunités, les alternatives oubliées dans le feu de l'action. (p. 94)

Ainsi l'innovation contenue dans le texte de 1937 peut précisément être repérée et a consisté à franchir la distance séparant l'économie et le droit, non pour désertier l'un des deux domaines au bénéfice de l'autre ni pour favoriser une quelconque annexion, mais plutôt, comme McCloskey le souligne judicieusement, pour créer une nouvelle audience « susceptible d'apprécier un style juridique reconnaissable au respect pour les faits et l'échange d'arguments combiné à l'adoption de postulats économiques ».

Selon McCloskey, l'intention de Coase a donc été de replacer la communication au cœur de l'économie. Il réactive une réflexion sur l'action

commune. *L'homo economicus* est rationnel sans doute, mais il ne discute pas ; « la faculté de discuter, si elle est précisément le patrimoine des juristes, demeure un mystère pour les économistes ». Or McCloskey estime que c'est contre cette vision que Coase élabore la notion de coût de transaction. Elle note : « La notion de coûts de transaction chez Coase désigne en fait le coût de la discussion ». Les considérations économiques habituelles – l'efficacité – sont intégrées, mais accompagnées ici d'une réflexion sur le langage et les valeurs communes. Cette sensibilité au contexte de la justification explique l'adoption par Coase d'une économie « gothique » attentive à la contingence et au pluralisme et assumant en outre l'inversion de la théorie et de la pratique. Comme le résume finalement McCloskey, sollicitant là encore les recherches de Toulmin :

L'approche coasienne en économie est en ce sens précisément casuistique, toujours à la recherche du composé de récits, de métaphores, de faits et de logique adapté au cas précis à l'étude, toujours évitant l'obsession irrationnelle suivant laquelle une seule de ces composantes serait suffisante. Une telle éthique de l'argumentation, attentive à sa propre dimension narrative et plus soucieuse de cas que de principes est étrangère à de larges pans de l'économie moderne. Comme Coase l'a constamment rappelé non sans succès depuis 1937, l'économie et le droit nécessitent une rhétorique conjuguant l'économique et le juridique.

Table

Introduction	5
1. Le réalisme critique en action	11
Pérégrinations d'une économiste	11
La rhétorique économique à l'œuvre	16
2. Turbulences méthodologiques	21
La méthodologie économique dans les années 1980	21
La réception du texte de 1983	25
Les ressources intellectuelles du texte de McCloskey	33
3. Autres rhétoriciens de l'économie	43
Roy Weintraub	43
Robert Heilbroner	48
Albert Hirschman	51
4. Conclusion	57
5. Bibliographie de Deirdre N. McCloskey	59
La rhétorique des sciences économiques	65
Deirdre N. McCloskey	