

Clarification et réponse aux critiques

John L. Campbell

Volume 34, numéro 1, printemps 2002

La théorie du choix rationnel *contre* les sciences sociales ? Bilan des débats contemporains

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/009757ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/009757ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Les Presses de l'Université de Montréal

ISSN

0038-030X (imprimé)

1492-1375 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

Campbell, J. L. (2002). Clarification et réponse aux critiques. *Sociologie et sociétés*, 34(1), 169–173. <https://doi.org/10.7202/009757ar>



Clarification et réponse aux critiques

JOHN L. CAMPBELL

Department of Sociology
Dartmouth College

Traduction : Suzanne Mineau

DEPUIS TROP LONGTEMPS, les théoriciens du choix rationnel et leurs adversaires se terrent dans leurs tranchées respectives et se lancent leurs bombes théoriques et empiriques en refusant de céder du terrain. Cela a sans doute permis d'y voir plus clair dans un important débat des sciences sociales. Aujourd'hui, cependant, il est temps de revenir à un discours plus modéré afin de voir les points sur lesquels les différents belligérants ne s'entendent absolument pas ou n'écoutent pas ce que les autres ont à dire. Si je comprends bien, les éditeurs de la revue ont réuni, dans ce numéro spécial, des articles et des commentaires pour faciliter le dialogue. J'applaudis à cette tentative et j'approuve les observations très judicieuses qui figurent dans les quatre principaux articles.

Il n'en reste pas moins que, dans ce genre de dialogue, il faut faire bien attention de ne pas mal interpréter les paroles de l'autre camp. Malheureusement, il n'en est pas toujours ainsi. Le but de ma participation à ce numéro spécial a été mal compris si on considère mon article comme une critique de la théorie du choix rationnel, car ce n'en est pas une, et certains commentaires à son sujet n'ont aucun rapport avec mon propos. Permettez-moi d'expliquer ma position.

Le but essentiel de mon article était de relever certaines *faiblesses* des arguments contre la théorie du choix rationnel. Plus précisément, les critiques de cette théorie soutiennent qu'il faut considérer sérieusement les « idées », par opposition aux intérêts

personnels, comme des facteurs qui influent sur les prises de décision des acteurs. Le problème est double. D'une part, la littérature sur les idées est un fouillis de concepts, en ce sens que les idées signifient des choses différentes pour différentes personnes, et il existe beaucoup de confusion au sujet du type d'idées qui sont importantes et la façon dont elles prédominent. D'autre part, cette littérature est également aux prises avec des problèmes méthodologiques lorsque les auteurs tentent de déterminer de façon empirique si ce sont les idées ou les intérêts qui prédominent. Tant que ces problèmes ne seront pas résolus, les partisans de l'importance des idées ont peu de chance de convaincre les sceptiques. Mon article n'est donc *pas* une critique de la théorie du choix rationnel comme certains commentateurs le laissent supposer dans ce numéro. Tout au plus, est-ce une critique de ceux qui interviennent en faveur de l'influence des idées. Par exemple, lorsque Michael Smith analyse les critiques de la théorie du choix rationnel qui sont acceptables ou non, il laisse entendre qu'il n'y a pas de preuves dans mon article que les solutions de remplacement soient plausibles; je dois admettre que c'est vrai, mais j'ajoute que ces preuves ne sont pas nécessaires dans un exposé qui ne se veut pas une attaque contre le choix rationnel. De même, lorsque Hudson Meadwell soutient que les critiques de la théorie du choix rationnel dans cette revue omettent de montrer que leurs critiques n'entraînent pas de prémisses individualistes, je dois rappeler encore une fois aux lecteurs que cela n'a aucun rapport avec mon propos.

De plus, bien que je sois favorable à l'importance des idées, je ne nie pas pour autant que les acteurs soient rationnels ou qu'ils agissent dans leur intérêt au sens large. Bien au contraire, je soutiens en toutes lettres qu'il faut comprendre mieux la relation *entre* les idées et les intérêts qui déterminent les prises de décision, et qu'il est faux de croire que les effets des idées ou des intérêts s'excluent mutuellement. Je ne pense pas non plus que les théoriciens du choix rationnel aient omis de reconnaître l'importance des idées. En fait, je cite les travaux de plusieurs d'entre eux (par exemple, North, Knight, Ostrom, Levi, Jones) qui se préoccupent de savoir comment des normes, une vision du monde et d'autres types d'idées influent sur l'action rationnelle. Par contre, je prends au sérieux l'affirmation de Douglas North (1990, p. 42-44), selon qui les théoriciens du choix rationnel savent vraiment peu de choses sur l'influence de ces types d'idées. Il y a évidemment eu des progrès sur ce point depuis une dizaine d'années. Avant de les rappeler, je veux d'abord répondre brièvement à certains commentaires très pertinents au sujet de mon article que leurs auteurs ne voient pas comme une attaque contre le choix rationnel.

Tout d'abord, Meadwell se demande pourquoi j'utilise le mot « idées » et ce que sont ces idées. Il suggère plutôt que j'entends par idées la « culture » ou les croyances tacites, communes à un groupe de référence. J'admets que ce mot a suscité beaucoup de confusion dans la littérature, et que sa définition n'est pas toujours claire. C'est justement l'objet de mon article. J'emploie le mot idées parce que c'est celui qui apparaît dans la littérature. Pour établir un contact avec les auteurs de cette littérature, je préfère commencer par utiliser leur mot, puis chercher à clarifier les différents types d'idées qui ont de l'importance. En outre, les croyances tacites (cognitives et normatives) tiennent

aussi une place importante dans mon exposé. En effet, je suis d'accord avec David Marsden pour dire qu'en ce qui concerne au moins les paradigmes cognitifs, les idées ne sont pas de simples contextes dont les individus se servent pour leurs calculs, mais qu'elles sont plutôt des règles, souvent tacites, qui font partie du bagage cognitif de chacun. À ce titre, elles influent énormément sur la façon dont les individus définissent les problèmes et calculent les solutions. En fait, c'est ce que soutient Albert Hirschman (1977) lorsqu'il affirme que, par sa nature même, le calcul rationnel est spécifique par rapport à l'histoire à cause des compréhensions tacites qui caractérisent les sociétés à des moments et dans des lieux différents. Toutefois, d'autres types d'idées, notamment les programmes politiques et les cadres de référence, sont loin d'être tacites. Ces idées sont souvent clairement articulées, formulées en toute conscience, débattues avec vigueur et manipulées de façon stratégique par d'importants décideurs et leur personnel pour diverses fins reliées à tout un éventail d'intérêts (égoïstes, altruistes, etc.). Par conséquent, réduire les idées à la culture ne semble pas nous mener bien loin, surtout lorsque la culture se résume à une compréhension tacite.

Il y a une question que je cherche beaucoup à éviter dans mon article, c'est la façon dont les idées évoluent et se modifient. Comme le note Jorge Niosi, c'est une question terriblement importante, mais elle est aussi terriblement complexe et exigerait un long traitement à part. Il y a eu évidemment des tentatives louables à ce sujet (entre autres, Wuthnow, 1989). À la place d'un long exposé, permettez-moi simplement de signaler les éléments clés qui doivent être incorporés dans une analyse de l'évolution des idées (et des institutions). Premièrement, il faut considérer les *acteurs* organisationnels et individuels qui génèrent et défendent différents types d'idées, et c'est là un élément que bien des sociologues qui critiquent la théorie du choix rationnel ont omis de préciser (Hirsch, 1997; Hirsch et Lounsbury, 1997). Sous cet angle, je suis d'accord avec Raymond Boudon et d'autres collaborateurs de ce numéro qui affirment que l'on peut être un individualiste méthodologique sans nécessairement adopter l'interprétation étroite de la théorie du choix rationnel. Deuxièmement, nous devons reconnaître que l'émergence de nouvelles idées est liée à des *ressources* car leur dissémination exige un appui politique et économique. Troisièmement, il arrive souvent que de nouvelles idées résultent d'une combinaison de bouts d'idées anciennes (Campbell, 1997; Douglas, 1986). En d'autres mots, le développement de nouvelles idées est un processus qui porte en partie *l'empreinte de ses origines*; les nouvelles idées sont différentes, mais elles ressemblent encore aux anciennes. Quatrièmement, pour que les nouvelles idées acquièrent de l'influence, leurs porteurs doivent avoir accès à des lieux (comme les médias, les administrations, les conseils de direction, etc.) où les individus se servent d'idées pour prendre des décisions. Il s'ensuit que les institutions qui configurent ces lieux jouent un rôle essentiel, car elles agissent comme des filtres qui permettent à certaines idées nouvelles, mais pas à toutes, d'y pénétrer.

Enfin, et pour revenir à mon premier point, depuis que North a affirmé que les théoriciens du choix rationnel savaient vraiment peu de choses sur la façon dont les normes et les autres types d'idées influencent les prises de décision, ces théoriciens ont

fait de grands efforts pour incorporer les idées dans leurs analyses (entre autres, Brinton et Nee, 1998). Comme Smith le souligne, Gary Becker a soutenu, par exemple, que les normes influent sur les préférences qui guident la conduite des acteurs, que ces préférences ne peuvent pas être réduites à de simples intérêts personnels et qu'il arrive parfois que les acteurs agissent par habitude. Cependant, les tenants du choix non rationnel ont progressé eux aussi. En premier lieu, Bourdon et les autres acceptent qu'une action qui porte à conséquence puisse être motivée autant par l'intérêt personnel que par l'altruisme, le respect des traditions ou diverses autres préférences. En deuxième lieu, les institutionnalistes, qui ont cherché traditionnellement à se différencier des théoriciens du choix rationnel (entre autres, DiMaggio et Powell, 1991; Thelen et Steinmo, 1992), ont aussi soutenu que les normes influent sur les préférences et que les habitudes entrent en ligne de compte. Par exemple, dans l'ensemble des études comparatives des politiques du travail (Locke et Thelen, 1995) et des relations internationales (Jepperson et coll., 1996), les auteurs reconnaissent que les identités et les normes des acteurs influent sur la perception qu'ils ont de leurs intérêts et, par conséquent, sur les choix qu'ils font en matière de politique nationale et internationale. Victoria Hattam (1993), en particulier, a montré que les intérêts des syndicats américains ont changé du tout au tout parce que leur perception d'une relation appropriée avec le monde des affaires s'est modifiée. Avant la guerre de Sécession, soutient-elle, une idéologie républicaine prédominait, et les chefs ouvriers croyaient qu'ils partageaient une identité commune avec la communauté des affaires. Ils étaient convaincus que les deux classes contribuaient à l'amélioration des États-Unis et qu'elles avaient donc des intérêts communs. Toutefois, après la guerre de Sécession, le mouvement ouvrier s'est trouvé une identité distincte. Par conséquent, il a redéfini ses intérêts de classe qui s'opposaient à ceux de la classe des affaires. Bref, les idées (dans ce cas, une identité) façonnent les préférences. En troisième lieu, d'autres auteurs ont soutenu que toutes sortes de politiques nationales finissent par porter l'empreinte de leurs origines, c'est-à-dire l'empreinte des façons de faire habituelles; d'une part, le coût irrécupérable de l'édification des institutions et politiques en place est terriblement élevé et freine donc toute refonte institutionnelle et politique fondamentale (Pierson, 2000a, 2000b); d'autre part, les décideurs politiques et les autres agissent à partir d'une vision cognitive allant de soi selon laquelle ces institutions et ces traditions politiques sont les plus appropriées (Hall, 1993). Comme le laissent voir ces exemples, la théorie du choix rationnel et les autres théories de remplacement commencent à se ressembler quelque peu sous certains aspects.

Je ne veux pas pousser trop loin dans cette direction, mais je dois clarifier un point fondamental. En modifiant la théorie du choix rationnel, Becker et les autres théoriciens brouillent les frontières qui séparent le choix rationnel des autres approches. Par contre, les spécialistes de l'autre camp brouillent aussi ces frontières, par exemple, en reconnaissant qu'un coût irrécupérable et d'autres mécanismes portant l'empreinte de l'origine influent sur les prises de décision et qu'il existe des relations importantes entre les intérêts, les normes et les identités. Sous cet angle, il se produit dans les deux camps un très léger déplacement vers un terrain commun à l'égard de certaines questions. Je ne

prétends pas que l'on s'entend sur tout à propos de ces questions ou qu'une certaine synthèse théorique soit imminente. Comme les articles et les commentaires publiés dans ce numéro spécial le démontrent, bien des désaccords persistent. Néanmoins, il semble qu'un dialogue plus tempéré et plus productif s'amorce. C'est une autre chose à laquelle j'applaudis. ♦

BIBLIOGRAPHIE

- BRINTON, Mary C. et Victor NEE (dir.) (1998), *The New Institutionalism in Sociology*, New York, Russell Sage Foundation.
- CAMPBELL, John L. (1997), « Mechanisms of Evolutionary Change in Economic Governance: Interaction, Interpretation and Bricolage », in Lars MAGNUSON et Jan OTTOSSON (dir.), *Evolutionary Economics and Path Dependence*, Cheltenham, United Kingdom, Edward Elgar, p. 10-32.
- DiMAGGIO, Paul J. et Walter W. POWELL (1991), « Introduction », in Walter W. POWELL et Paul J. DiMAGGIO (dir.), *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, Chicago, University of Chicago Press, p. 1-40.
- DOUGLAS, Mary (1986), *How Institutions Think*, Syracuse (NY), Syracuse University Press.
- HALL, Peter A. (1993), « Policy Paradigms, Social Learning, and the State: The Case of Economic Policymaking in Britain », *Comparative Politics*, vol. 25, n° 3, p. 275-96.
- HATTAM, Victoria C. (1993), *Labor Visions and State Power: The Origins of Business Unionism in the United States*, Princeton, Princeton University Press.
- HIRSCH, Paul M. (1997), « Sociology without Social Structure: Neoinstitutional Theory Meets Brave New World », *American Journal of Sociology*, n° 102, p. 1702-1723.
- HIRSCH, Paul M. et Michael LOUNSBURY (1997), « Ending the Family Quarrel: Toward a Reconciliation of "Old" and "New" Institutionalisms », *American Behavioral Scientist*, vol. 40, n° 4, p. 406-418.
- HIRSCHMAN, Albert O. (1977), *The Passions and Interests*, Princeton, Princeton University Press.
- JEPPEPERSON, Ronald L., Alexander WENDT et Peter J. KATZENSTEIN (1996), « Norms, Identity, and Culture in National Security », in Peter J. KATZENSTEIN (dir.), *The Culture of National Security*, New York, Columbia University Press, p. 33-78.
- LOCKE, Richard et Kathleen THELEN (1995), « Apples and Oranges Revisited: Contextualized Comparisons and the Study of Comparative Labor Politics », *Politics and Society*, vol. 23, n° 3, p. 337-367.
- NORTH, Douglas C. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, New York, Cambridge University Press.
- PIERSON, Paul (2000a), « Not Just What, but When: Timing and Sequence in Political Processes », *Studies in American Political Development*, n° 14, p. 72-92.
- PIERSON, Paul (2000b), « Increasing Returns, Path Dependence, and the Study of Politics », *American Political Science Review*, vol. 94, n° 2, p. 251-267.
- THELEN, Kathleen et Sven STEINMO (1992), « Historical Institutionalism in Comparative Politics », in Sven STEINMO, Kathleen THELEN et Frank LONGSTRETH (dir.), *Structuring Politics: Historical Institutionalism in Comparative Analysis*, New York, Cambridge University Press, p. 1-32.
- WUTHNOW, Robert (1989), *Communities of Discourse*, Cambridge, Harvard University Press.