

La science économique et les affaires

François-Albert Angers

Volume 37, Number 2, July–September 1961

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1001633ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1001633ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (print)

1710-3991 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Angers, F.-A. (1961). La science économique et les affaires. *L'Actualité économique*, 37(2), 219–237. <https://doi.org/10.7202/1001633ar>

La science économique et les affaires

Il est, au fond, assez étrange de constater que l'on discute encore de la place de la science économique dans les affaires, deux siècles après le début de la révolution industrielle. Et combien plus étrange encore est-il, de lire, dans un numéro de *Harvard Business Review* de 1959: «Il n'y a pas tellement longtemps, on regardait l'économiste dans l'industrie comme une nouveauté pour le moins superflue»¹. L'auteur du même article donne ensuite comme étant le signe d'un progrès remarquable le fait que 155 grandes entreprises sur un total de 309 interrogées, avaient alors recours au service d'économistes, soit à titre de membres de leur personnel, soit à titre de conseillers professionnels extérieurs. Du même coup, cependant, les 154 autres entreprises déclaraient froidement ne pas voir «l'usage qu'elles pourraient faire, soit d'économistes employés à leur service, soit de conseillers économiques professionnels extérieurs à l'entreprise».

Propos étrange, à coup sûr, si l'on se rappelle que l'économie, par définition, est la science de ce qui se passe, ou est sensé se passer, dans le monde des affaires. Comment peut-il arriver alors que l'économie ne soit pas reconnue pour ce qu'elle est, justement dans le milieu même où une telle connaissance peut avoir une utilisation pratique: dans l'administration des affaires. En génie, par exemple, qui oserait soutenir que la géométrie ou la physique sont des sciences théoriques sans valeur pratique; et les mettre complètement de côté lorsque vient le moment de faire les calculs et les plans? Comment expliquer qu'en affaires, l'économie, qui en constitue la géométrie ou la physique, n'ait pas rapidement obtenu la reconnaissance à laquelle elle aurait normalement dû avoir droit?

1. Jan.-fév. 1959, p. 97.

À travers tout le XIX^e et le XX^e siècle, la foi en la science a constitué la tendance dominante des orientations de la pensée humaine. C'est l'importance que les hommes d'affaires eux-mêmes ont attachée à la science et à ses applications pratiques qui explique le monde dans lequel nous vivons aujourd'hui. Et pourtant cette importance n'a pas été reconnue pour l'administration elle-même; elle n'a prévalu que dans le perfectionnement des procédés et des méthodes de travail. Sans doute a-t-on beaucoup parlé d'administration scientifique (*scientific management*); mais sous cette étiquette, on n'a jamais guère abordé autre chose que des recettes du type «comment se faire des amis». Or l'administration des affaires ne consiste-t-elle pas essentiellement, en raison même de la multiplicité des facteurs qui y entrent, en l'art de prendre des décisions économiques capables d'assurer le profit maximum? Même ceux qui sont prêts à donner une réponse affirmative à cette question, ne sont pas portés, la plupart du temps, à se demander quelle peut bien être la science qui le régit.

Qu'est-ce que cela aurait signifié? Que les hommes d'affaires les plus avertis à tout le moins, aient été aussi sensibles, dans le domaine de l'administration que dans celui des procédés techniques ou de l'organisation du travail d'exécution, aux avantages que ne devrait pas manquer de procurer l'étude scientifique des comportements économiques. Et qu'est-ce qu'une telle étude sinon la science économique? Mais l'homme d'affaires, bien au contraire, a paru et paraît encore, la plupart du temps, très satisfait, sinon même fortement partisan, de ce que l'Anglais appelle «*the rule of thumb*», c'est-à-dire au fond l'à-peu-près intuitif ou empirique. Il croit volontiers que la discussion entre des administrateurs expérimentés est toujours la meilleure, sinon la seule méthode d'aborder les problèmes d'affaires. Dans le domaine de l'enseignement, cette attitude a assuré la popularité de la méthode dite des cas, par opposition à la technique du cours, qui relève ou découle de l'approche rationnelle ou scientifique des problèmes.

Comment expliquer ce comportement, en somme irrationnel et antiscientifique; et, par là, si en opposition avec la mentalité de notre époque? Il est d'autant plus important de nous le demander qu'à l'heure actuelle on s'interroge sur ce sujet, tant dans le monde des affaires que dans celui de l'enseignement. Il ne fait pas de doute,

en effet, que de plus en plus on admet le caractère fondamental de la formation économique comme base d'une préparation appropriée à la carrière des affaires. On discute fort cependant sur les moyens d'y arriver, sur les méthodes à prendre, sur le genre même de formation qui peut convenir. Examinons donc la question de plus près.

— I —

La première explication qui paraît convenir à la situation décrite aux paragraphes précédents tient certes en la croyance, largement répandue autrefois et encore entretenue aujourd'hui, que s'il peut y avoir une science des phénomènes naturels, rien de tel ne saurait exister pour ce qui est des comportements humains. À travers tout le XIX^e siècle et le premier tiers du XX^e, les savants, les moralistes ou les philosophes se sont querellés sur la distinction à établir entre les sciences naturelles ou physiques, qui seraient de vraies sciences au sens moderne du mot, et les sciences morales (c'est-à-dire toutes celles qui s'intéressent à l'activité humaine), qui n'en pourraient pas être. En ce qui concerne la science économique, les économistes eux-mêmes n'arrivaient pas à se mettre d'accord. Et il n'est même pas sûr qu'ils le soient aujourd'hui. Dans un tel climat de scepticisme sur la nature réelle et sur les possibilités de la science économique, comment reprocher aux hommes pratiques la sorte de dédain qu'ils ont pu manifester à son égard. La nécessité de connaissances économiques comme élément de formation culturelle pouvait être admise, comme on l'admet pour la géographie, le droit ou l'histoire, mais rien au delà.

Cela, cependant, n'explique pas tout. À travers tous ces désaccords, une opinion commune sur le caractère scientifique de la science économique s'est tout de même formée. Sans avoir nécessairement à admettre un déterminisme total des actions humaines, il s'est tout de même révélé possible de dégager des tendances susceptibles de permettre un certain niveau de généralisation, du moins à l'intérieur de certaines circonstances bien définies ou de certains présupposés. Plus tard, le concept de lois statistiques permit d'interpréter ces généralisations dans une perspective probabiliste. La porte était ainsi ouverte à une approche plus réaliste des phénomènes économiques; et sous une forme qui en rendait la compré-

hension beaucoup plus adaptée aux exigences de la vie des affaires. Ces développements sont toutefois récents.

Avant même qu'ils ne se soient produits, cependant, un second facteur était intervenu, qui peut expliquer le manque d'intérêt du monde des affaires pour la science économique. C'est que les premiers économistes, à très peu d'exception près, furent des philosophes plutôt que des savants. L'extension du cercle des économistes aux mathématiciens ou aux réformateurs préoccupés de solutions mathématiques n'a guère amélioré la situation. Il en est résulté une sorte de paradoxe : celui d'une science qui, tout en se proclamant telle dans le sens positiviste du terme, à une époque de positivisme, s'est en réalité construite en fonction d'une méthodologie à caractère philosophique, et du type plus scolastique qu'existentialiste. L'économie politique a donc été ainsi bâtie comme une science dans le sens où la philosophie est dite science, science positive même ; non pas dans le sens vraiment positiviste à partir duquel on définit la physique comme étant une science.

Une science économique ainsi construite ne pouvait en réalité conduire qu'à la confusion ; car elle devait forcément incorporer dans ses analyses, étant si fortement engagée dans nos comportements quotidiens les plus immédiats, quantité de détails fondés sur des événements ou des données réels dont on ne se préoccupe guère en philosophie. Par habitude pourtant, on les soumit à un traitement beaucoup plus philosophique que scientifique. Autrement dit, ils étaient subordonnés, pour fins d'interprétation, à quelques principes généraux ou postulats plus ou moins empruntés d'ailleurs, la plupart du temps, aux systèmes philosophiques comme, par exemple, l'utilitarisme. C'est à partir d'une telle conception philosophique, par exemple, que fut défini l'*homo œconomicus*, considéré ensuite comme le sujet type du comportement d'hommes vivant dans une société concurrentielle. De là furent déduites toute une série de conclusions ou de lois, sur lesquelles s'érigèrent des théories, censément capables d'expliquer le véritable mécanisme de la vie économique. Les opinions peuvent différer sur la valeur de ce procédé d'analyse en matière économique. Il peut être estimé bon ou mauvais selon ses préférences ou ses tendances. Mais une chose est certaine : cette façon de procéder est philosophique ; non pas scientifique.

L'usage de plus en plus considérable des mathématiques ne pouvait pas, en soi, contribuer à modifier cette orientation. Les mathématiques, en effet, sont une science déductive, pour les fins de laquelle les définitions conventionnelles remplacent les principes et les postulats. En même temps qu'un progrès certain dans la façon de résoudre divers problèmes, elles introduisaient plutôt, dans un tel contexte, l'illusion d'une démarche scientifique que rien par ailleurs ne soutenait. Parce qu'on y avait introduit des équations, la science économique ainsi construite fut bientôt assimilée à une sorte de physique du monde économique, alors qu'au mieux elle en était tout au plus la géométrie. Trop souvent, il fut pris pour acquis que développer un système d'équations équivalait à faire la preuve d'une loi ou d'une théorie économique; alors que le problème principal aurait été de vérifier d'abord si le problème, tel que formulé et mis en équations, pouvait être considéré comme une véritable représentation de la réalité.

Sous cet angle, la méthodologie dite du modèle a marqué un progrès sur les procédés anciens. Dans la mesure où elle a incité les économistes à vouloir compliquer sans cesse leurs modèles afin de les rapprocher toujours davantage de la réalité, elle a certainement constitué un des plus intéressants progrès de la méthodologie des sciences économiques au cours des dernières années. Elle reste cependant en deçà des transformations qui s'imposent, parce qu'elle est toujours restée dominée jusqu'à tout récemment par la pensée déductive¹.

C'est à tort cependant que seraient oubliées l'école historique allemande, l'école monographique française et les écoles institutionnalistes américaines qui, dès le début du XIX^e siècle et plus tard, avaient développé une approche vraiment positive de la théorie économique. Mais s'étant enlisées dans le marécage de la multitude des faits contradictoires, elles ne réussirent pas alors à maîtriser leurs données pour les faire entrer dans le moule de la généralisation. Elles furent considérées comme ayant failli à la tâche et mises de côté. Si bien qu'aujourd'hui encore, la très grande majorité des économistes reste fidèle à ce qu'on peut appeler l'approche classique.

1. La recherche opérationnelle tend cependant à l'heure actuelle, avec le progrès des machines à calculer, à l'engager sur une autre voie. Le modèle devient plus réellement descriptif d'une situation. Les machines s'en empareront ensuite pour en essayer toutes les combinaisons possibles.

Qu'est-ce qu'on peut reprocher à cette méthodologie? Pour autant qu'il s'agisse de penser à la science économique comme susceptible d'une utilisation directe et généralisée dans les affaires: le même reproche qu'au raisonnement philosophique utilisé pour porter un jugement sur des événements phénoménologiques et sur leur déroulement immédiat. Le raisonnement déductif réussit très bien, à condition naturellement que les principes ou les postulats fondamentaux soient exacts, à formuler une série de vérités très générales. Et ce n'est pas à mépriser: pour autant qu'il s'agisse d'une compréhension générale du fonctionnement de la vie économique, cela peut même être indispensable ou très révélateur. Mais les contingences de la vie réelle ne sont pas pour autant explorées. Sans d'aucune façon contredire nécessairement une théorie générale dérivée de principes, de postulats ou d'équations, elles pourront évoluer dans un sens tout différent des conclusions théoriques déductives. À prendre l'un pour l'autre, on confond tout simplement des plans différents.

Il y a là un fait méthodologique très bien connu des philosophes et universellement accepté par eux: une analyse déductive des faits ne peut jamais conduire à ce qu'on appelle une explication réaliste ou proprement scientifique d'une situation. Le fait que trop d'économistes ont paru négliger cette conclusion ne fait que démontrer l'insuffisance de leurs connaissances philosophiques, indispensables en matière de méthodologie. N'étant pas en mesure d'apprécier convenablement la portée réelle des outils dont ils se servaient, ils ont trop souvent laissé l'impression que leurs conclusions théoriques constituaient une sorte de prévision de ce qui peut ou doit se produire dans telle ou telle circonstance, ce qui ne pouvait manifestement pas être le cas.

Voilà une situation fort embarrassante pour ceux qui veulent appliquer les conclusions de la théorie économique à la pratique des affaires; ou encore, pour ceux qui essaient de déterminer la place exacte que la science économique doit prendre dans l'enseignement. Une science économique comme celle dont nous venons de parler trouve sans doute sa place dans le programme d'une école d'administration sous la rubrique des matières de culture générale.

Elle fournit aux futurs hommes d'affaires un ensemble de conclusions qui doivent être connues de tous ceux qui prétendent à un certain niveau de culture et de responsabilités. Mais il s'impose moins de faire d'une telle connaissance la base même d'un enseignement de l'administration des affaires afin d'inculquer à l'administrateur une mentalité économique, parce que les affaires ne seraient en définitive que de l'économie appliquée.

Et pourtant, qu'est-ce qu'un homme d'affaires? Sinon quelqu'un dont la préoccupation fondamentale est de poursuivre une série de manœuvres dans le monde économique, en manipulant un ensemble de faits et de données qui constituent la matière même de ce qu'on peut appeler la vie économique. Ainsi, sa position l'oblige à anticiper les faits et les données à venir. Mais ses anticipations, il doit les interpréter pour aboutir à une action pratique et à des résultats concrets à court terme d'abord. Des prévisions «en général» ou «à long terme» ne l'intéressent donc tout d'abord que médiocrement. Ce qu'il cherche à savoir, c'est ce que produira de jour en jour, de mois en mois ou d'année en année le jeu des circonstances.

Naturellement, il lui faut aussi aborder le tout dans la perspective d'une philosophie, c'est-à-dire d'une capacité d'anticiper le lointain, de façon à pouvoir équilibrer les intérêts du présent et ceux de l'avenir. Mais devant les nombreuses incertitudes des temps lointains, il est assez sagement porté à ne garder qu'un œil sur l'avenir et à appliquer ses principales préoccupations à la solution des problèmes du présent ou du futur le plus prochain. Ce qu'il attendra à ce moment de la science, c'est qu'elle lui fournisse des moyens de démêler la complexité des événements présents afin de leur donner un sens qui rende possible un certain degré de prévision. Il préférera toute conclusion de ce genre, si modeste soit-elle, à n'importe quelle théorie brillante ou sensationnelle qui se contenterait de lui garantir qu'à un certain moment indéterminé ou indéfini, il est susceptible de rapporter le gros lot. Autrement dit, il peut se montrer tout prêt à accepter qu'une science économique de type philosophique ou géométrique soit une très efficace gymnastique de l'esprit au collège, mais on lui fera difficilement avaler qu'elle corresponde à une formation pratique, préparant à résoudre les problèmes concrets du monde économique tels qu'ils se déroulent autour de lui. Comment serait-il induit à changer

d'idée quand il est amené à toucher du doigt les difficultés d'adaptation au réel dont font preuve ceux qui ont reçu la formation économique traditionnelle?

Les gens ainsi préparés, en effet, ont trop souvent fait preuve d'une totale absence d'aptitude à s'appuyer sur des faits concrets et à en tirer, selon les lignes du méticuleux processus de l'analyse inductive ou scientifique, une explication qui convienne vraiment aux réalités concrètes dans leur diversité et leur totalité tout à la fois. En face des faits, au contraire, ils se sentent pris d'une irrésistible évasion vers les hypothèses et les présuppositions qui déforment souvent les faits au départ; si bien qu'au bout de leur raisonnement, la réalité a été ramenée à une série de généralités vagues et inutilisables. Des exemples de pareilles généralités abondent dans la science économique contemporaine. Telle est, sans aucun doute, par exemple, la vague tendance d'une économie de concurrence vers l'équilibre, qui équivaut en quelque sorte à la promesse d'une récompense céleste dans un autre monde. Telles sont aussi tant d'autres théories économiques sur les monopoles, les oligopoles, la productivité, la détermination des salaires, parce qu'elles sont construites selon une méthodologie du type métaphysique.

L'économie keynésienne des récentes années n'a pas fait beaucoup mieux. Au moment où elle est apparue, l'expérience de la Grande Dépression était en train de convaincre l'humanité de la fragilité de ce type de science économique, en tant qu'outil de politique économique. L'attention du monde se tournait alors vers la «nouvelle théorie économique» de W.-C. Mitchell et l'approche plus positive du National Bureau of Economic Research. La révolution keynésienne a alors déferlé sur le monde occidental comme une sorte d'ouragan qui a tout emporté sur son passage. Et la vieille méthode déductive, dont elle s'inspirait, a relevé la tête.

Certes, le point de vue keynésien a orienté avantageusement la pensée économique déductive vers une plus grande insistance sur les analyses à court terme; et par là, il a situé les problèmes économiques dans une perspective plus accessible au monde des affaires. Mais le déductivisme à court terme est pour le moins aussi périlleux que le déductivisme à long terme; car il ne reste toujours capable de rendre compte que des aspects les plus généraux

d'une situation. Au surplus, la théorie keynésienne reposait sur un système d'équations globales où disparaissaient toutes les particularités de la vie économique concrète. Elle évolua en une sorte de mécanique du revenu national, qui n'est sans doute pas sans intérêt et sans utilité aux niveaux gouvernementaux, mais qui reste assez superficielle au niveau des besoins de l'entreprise.

Il ne s'agit en aucune façon de minimiser l'importance de toutes ces contributions déductives à la science économique. Dans quelques années d'ici, alors que la réaction se sera sans doute davantage dessinée contre elles, il y aura probablement lieu d'en prendre la défense contre ceux qui voudront les discréditer complètement, parce que les études les plus récentes auront souligné les grandes différences entre le cours réel des affaires et certains enseignements de la théorie économique d'hier et d'aujourd'hui. Elles nous ont tout de même fourni un bon corps de vérités fondamentales, réelles. Leur tort, du point de vue scientifique, c'est d'avoir bâti à la science économique un pignon de fort belle apparence avant de lui avoir donné des fondations solides. C'est à combler cette déficience qu'il faut s'employer; non pas nécessairement à tout jeter par terre pour recommencer à neuf.

— III —

Les hommes d'affaires ne sont donc pas seuls à blâmer pour leur manque d'appréciation de la science économique et de son rôle comme élément de base dans la formation des futurs administrateurs. S'ils ont fait mieux en ce qui concerne l'importance de la science comme moyen de résoudre leurs problèmes de production et d'organisation du travail, c'est sans aucun doute parce qu'il s'est trouvé des savants pour savoir se mettre à leur portée et leur prouver que les considérations scientifiques sont capables de conduire à des résultats pratiques.

C'est une chose que de bâtir des raisonnements pour prouver que la science des comportements économiques devrait constituer la meilleure préparation de base pour un homme qui se destine à prendre des décisions économiques, à construire en somme de ses propres mains et de son propre cerveau cette vie économique dont les économistes sont justement chargés d'expliquer le déroulement. C'en est une autre de faire voir comment en termes concrets

ces raisonnements peuvent leur être utiles. Or, les hommes d'affaires ne sont précisément pas le type d'esprit qui cède à la pure conviction d'un raisonnement abstrait. Et il faut admettre qu'il serait assez difficile de leur démontrer l'utilisation précise qu'ils pourraient faire d'un bon nombre des développements que l'on trouve dans les livres de théorie économique, au delà des vérités de sens commun qui se dégagent de quelques-unes de leurs conclusions générales. Difficile aussi de leur montrer quels avantages pratiques ils pourraient trouver en affaires à se donner une formation qui les inciterait à traiter leurs problèmes selon les méthodes que pratiquent la plupart des économistes.

Aussi n'est-ce probablement pas par accident que ce soit au pays où les économistes ont mis le plus l'accent sur l'élaboration de concepts économiques empiriques ou statistiques, que la science économique prenne chaque jour plus d'importance pratique dans l'administration; le pays aussi où les hommes qui ont orienté leurs études vers la spécialisation en économie soient de plus en plus recherchés pour les tâches administratives. Cette évolution de la pensée américaine indique sûrement la voie à suivre dans la construction des programmes des écoles de commerce ou d'administration.

La nouvelle économie devra se montrer particulièrement soucieuse de commencer par une étude méticuleuse des faits, compilés et analysés de façon à constituer une base d'analyse scientifique aussi proche de la réalité que possible. Elle devra soigneusement éviter de partir de conception aprioriste des comportements humains, ou de procéder à une généralisation prématurée sur des observations sommaires de quelques faits plus particulièrement frappants. Elle devra, au contraire, se préoccuper de bâtir une science formée de théories explicatives des faits dans leurs aspects phénoménologiques; et chercher à y arriver par des généralisations fondées sur l'établissement de relations ou de corrélations entre des faits dûment traités par l'usage des techniques statistiques appropriées. Dans une telle perspective, les données purement quantitatives ou statistiques n'apparaîtraient d'ailleurs pas nécessairement comme les seules probantes. On ne manquerait pas d'apercevoir, au fur et à mesure des observations, la place des faits sociologiques ou institutionnels comme moyen d'expliquer les différents aspects des comportements économiques.

Plusieurs études des dernières années portent plus ou moins la marque de cette tendance, particulièrement dans les domaines de ce qu'on appelle l'économie de l'entreprise ou l'économie de l'administration. Un ouvrage pionnier dans ce domaine a certainement été celui de Joël Dean, intitulé précisément *Managerial Economics*. De telles études ont invariablement, quand elles se sont montrées suffisamment réalistes, mis en relief le fossé profond qui existe entre ce qui est considéré comme les conclusions traditionnelles de la soi-disant théorie pure et celle de l'analyse positiviste ou inductive. Elles ont aussi montré sans équivoque que le vieux dicton en vogue dans les milieux d'économistes, selon lequel il est impossible de tirer des généralisations valables de l'accumulation des faits, est mal fondé. Il est maintenant indiscutable qu'en appliquant les techniques mathématiques et statistiques à l'analyse des faits, on arrive à faire entrer la réalité dans des représentations mathématiques relativement simples. C'est déjà là un mode de généralisation qui peut d'ailleurs être transposé en forme littéraire par une exploration des aspects non quantitatifs des phénomènes.

Le contraire aurait été des plus surprenants, du moins si des généralisations sont réellement possibles dans l'ordre économique. La négation de cette possibilité par les théoriciens purs avait de quoi dérouter, en regard du fait que l'un des principaux progrès de l'esprit humain dans les temps modernes — progrès caractérisé par l'élaboration de ce qu'on a appelé la méthode scientifique — s'est justement manifesté par cette capacité de tirer des vérités d'un certain ordre de l'analyse positiviste des faits. Il aurait été plus sage et plus simple de constater qu'à cette époque, nos techniques ne nous permettaient pas encore de réussir dans le champ de l'économie ce à quoi nous parvenions dans le domaine des phénomènes naturels. Une telle attitude, au lieu de nous détourner de la méthode, nous eût engagés à rechercher davantage la mise au point de nouvelles techniques, plutôt que de nous en tenir à la pratique, sans doute plus confortable et plus excitante, des purs jeux de l'esprit. Si aucune généralisation ne peut vraiment être tirée d'un ensemble de faits donnés, comment imaginer qu'un système de pensée purement déductif pourra contourner la difficulté et nous fournir des théories valables là où la réalité n'en comporte pas?

C'est donc en partant d'en bas et en construisant progressivement vers le haut que la théorie économique arrivera à rendre compte de la réalité économique dans tous ces aspects. Du point de vue qui nous intéresse ici cependant, à savoir les relations ou les contacts entre la science économique et le monde des affaires, le point important à dégager est celui-ci. Pour des raisons évidentes, les hommes d'affaires ont été beaucoup plus intéressés par cette théorie économique des faits réels, si frustrée qu'elle soit encore à l'heure actuelle, que par le monument impressionnant des abstractions géométriques auxquelles on a donné le nom de théorie pure. Préoccupés qu'ils étaient par la solution de problèmes à court terme, ils ont pu toucher du doigt comment les courbes empiriques les aidaient à comprendre le fonctionnement de leur propre entreprise; comment aussi elles pouvaient les aider à appuyer leurs anticipations ou prévisions sur quelque chose d'un peu plus précis que cette autre sorte de jeu dans l'espace qui s'appelle: les décisions de sens commun appuyées sur l'exercice d'un bon jugement. Le fossé est à se combler entre ces deux différentes sortes de prestidigitations: les constructions en chambre et en esprit des économistes purs, et l'intuition pragmatique, dite géniale, de l'homme d'affaires confiant dans son étoile.

Du même coup, les hommes d'affaires commencèrent à comprendre pourquoi une connaissance purement générale ou superficielle de la science économique ne leur suffisait pas. Ils sentirent le besoin d'une sorte d'entraînement dans l'habitude d'apprécier les faits et de les manipuler selon le procédé scientifique, parce qu'elle permet d'arriver à des conclusions pratiques auxquelles on ne peut autrement atteindre que par chance. Ils acquirent même l'impression qu'ils avaient besoin d'être initiés aux techniques statistiques, soit pour acquérir cette mentalité statistique qui constitue une façon de voir les faits dans une perspective significative et réaliste à la fois, soit pour comprendre le langage et les explications de leurs statisticiens. Ainsi, au cours des dernières années, les hommes d'affaires lancèrent-ils le mouvement du retour à l'école par l'intermédiaire de leurs associations professionnelles.

— IV —

Si l'on envisage du même coup d'œil les tendances de la pensée administrative au cours des dix dernières années et la nature fondamentale de la science économique, tout indique, hors de tout doute possible, que la demande pour des économistes se fera de plus en plus considérable dans les années à venir, soit dans les affaires, soit dans les sphères gouvernementales. De plus, une formation approfondie en économie apparaîtra certainement, apparaît déjà de plus en plus, comme le fondement essentiel de tout cours en administration. Les progrès récents des études expérimentales ont donné d'assez bon résultats pour que les hommes d'affaires aperçoivent comment une science économique bien construite peut les aider à prendre des décisions plus rationnelles. Et comme personne n'entretient plus l'illusion qu'il convient de laisser la vie économique évoluer au gré d'un automatisme générateur de l'équilibre parfait, les problèmes à résoudre dans le monde des affaires se sont multipliés en nombre et en importance. Leur complexité même impose le besoin d'une approche scientifique aux hommes même les plus pratiques.

Cependant, les économistes auraient tort de crier trop vite victoire et de se satisfaire d'attendre le cours des événements sans s'interroger sur leur situation. Ils manqueront certainement le train, s'ils prétendent répondre à cet appel en s'enfonçant tout simplement dans de plus pures abstractions, au fur et à mesure que leurs théories deviendront plus «avancées». Le genre d'économie pure, du type philosophique ou géométrique, qui a été traditionnel dans le passé, n'est pas réellement de l'économie scientifique, dans le sens moderne du mot; et par suite, ce n'est pas un outil approprié au genre de mentalité qu'il faut essayer de créer dans les cours d'administration, ni à la solution du type de problème auquel nous avons à faire face quand vient le temps des décisions administratives. Autrement dit, au moment où se dessine un brillant avenir pour la science économique, les économistes devront prendre conscience du fait que s'ils ont fait beaucoup de chemin dans la direction des théories brillantes et intellectuellement fascinantes, ils ont complètement abandonné au hasard des circonstances, et par suite laissé insuffisamment discuté et approfondi, le problème de la méthodologie qui serait propre à leur type de science.

Si nous appliquons aux résultats le proverbe anglais «*The proof of the pudding is in the eating*», nous avons des raisons de mettre en doute la valeur des résultats obtenus à date. Des théories qui n'expliquent pas bien la réalité environnante ne sont pas des théories vraiment scientifiques dans un domaine comme celui de l'économique. Une telle science est, en effet, dépourvue de signification et de portée si elle se contente de spéculer sur la façon dont les choses pourraient ou devraient être dans des circonstances qui ne sont pas réelles par rapport au monde concret dans lequel nous vivons. Non pas qu'il faille mépriser un tel genre de connaissance, puisqu'il peut nous aider à voir où nous devrions aller; mais comment pouvons-nous prendre une vision scientifique de la façon d'y arriver si nous ne savons pas d'abord où nous en sommes exactement, donc quels sont les éléments de la situation présente qui devraient être modifiés dans une perspective dynamique d'évolution vers quelque chose de mieux?

À cette objection, il s'est trouvé au moins un économiste de grande réputation pour répondre avec aplomb que, bien appuyé sur ses postulats, il n'avait pas besoin de se préoccuper outre mesure de ce qui ressort des analyses statistiques ou autres études inductives. Les conclusions éventuellement contraires aux siennes qui en peuvent résulter ne l'impressionnent pas; elles n'ont qu'une valeur superficielle alors que les siennes ont la valeur fondamentale, la seule vraie selon lui. Ceux qui sont quelque peu familiers avec la philosophie se rendront vite compte que cette attitude évoque à notre esprit la distinction entre le réel essentiel et le réel contingent, la supériorité du premier sur le second ne pouvant être mise en doute. Et dans l'esprit de certains philosophes, cela veut souvent dire que ce qui appartient à un genre inférieur de vérité peut être considéré comme négligeable. Aussi avons-nous là un exemple parfait de ce que peut signifier l'attitude philosophique adoptée par les économistes, la plupart d'entre eux réagissant exactement dans le même sens que Von Mises même s'ils s'expriment rarement d'une façon aussi brutale. Il est difficile d'imaginer qu'un physicien puisse adopter pareille attitude dans son domaine.

Or ici, l'homme d'affaires réagira certainement comme le physicien. On imagine assez facilement la réponse de l'homme d'affaires — ou même du dirigeant de syndicat — à la démon-

tration théorique que les salaires étant fondamentalement limités par la productivité marginale du travail, il n'y a aucun danger que des pressions syndicales puissent jamais gêner la situation d'une entreprise, ni de possibilité que le syndicat obtienne plus pour ses membres, puisque la productivité marginale du travail est le maximum de salaire possible.

Ces points de vue ne sont pas rappelés ici uniquement pour les critiquer. C'est la façon de les utiliser qui est seulement mise en cause. Car on ne saurait le nier: il y a du vrai dans ce mépris des réalités immédiates, dans cette affirmation de vérités supérieures qui régissent les apparences, seules à tomber sous le contrôle de nos sens. Dans la réaction même qui se dessine contre l'excès d'abstraction en économique, le danger de le mettre en oubli se dessine déjà. Il faut donc se garder des excès.

Par exemple, à la suite de recherches faites par Saxton (*Economics of Price Determination*, Oxford University Press, Londres, 1941), Andrews (*Manufacturing Business*, Macmillan, Londres, 1949), Dean et d'autres, il est apparu que l'homme d'affaires ne raisonne généralement pas selon le processus marginaliste dans la détermination de ses prix. D'où la tendance de certains économistes ou essayistes à conclure que la théorie marginale des prix est fautive et sans valeur. Une conclusion aussi prématurée ne peut découler que du défaut d'avoir compris, de part et d'autre, la nature réelle de cette théorie, telle que construite. Comme elle n'est qu'une théorie des comportements rationnels des hommes d'affaires et des consommateurs — donc le résultat d'une approche philosophique du problème — il ne fallait pas s'attendre qu'elle montrerait la manière consciente dont les gens se comportent dans leurs opérations. Toutefois, le fait qu'ils n'agissent pas consciemment de cette façon ne détruit pas le fait plus général qu'ils peuvent avoir une tendance générale ou inconsciente à se comporter ainsi. Si bien qu'à long terme, en dépit des déviations particulières de la normale, les événements dans l'ensemble tendront à se dérouler comme s'ils s'y étaient conformés. Si les postulats fondamentaux de la théorie sont exacts — à savoir que l'homme a une tendance à se conduire en fonction de son intérêt particulier et à comprendre cet intérêt de façon à maximiser ses avantages — il y a une chance que la conclusion marginaliste comporte une large part de vérité.

La même chose s'applique à la théorie générale de l'équilibre automatique résultant d'une évolution naturelle des faits économiques. Dans la mesure où les économistes classiques ont incité les gens à croire qu'un tel équilibre constituait un fait actuel, ou un fait qui doit nécessairement se produire si aucune intervention gouvernementale ne vient déjouer le jeu des facteurs naturels, ils sont allés trop loin: la façon dont ils ont construit leur théorie ne leur permet pas de tirer pareille conclusion. Mais si cet équilibre est conçu comme une vérité générale bien établie à partir de postulats solides, il ne suffira pas, pour en détruire la signification, de prouver que c'est une hypothèse invérifiable. C'est apparemment le sens qu'il faut donner à la mise en garde de Lord Keynes contre ses disciples trop zélés: même s'il paraît évident que la «main invisible» ne peut pas régler tous les problèmes, il n'a pas été prouvé qu'elle ne peut pas en régler quelques-uns. Même si la présence d'un équilibre réel n'a jamais pu être établie par des observations empiriques, il ne s'ensuit pas qu'il n'existe pas dans l'économie une tendance naturelle à l'équilibre. Mais à l'inverse, si cet équilibre n'est réel qu'à titre de tendance plus ou moins lointaine, la valeur politique en devient également lointaine.

Autrement dit, ce n'est pas parce que la méthodologie des classiques nous paraît critiquable que nous avons le droit de lui nier toute valeur. Nous ne ferions alors que retomber dans l'erreur des premiers savants qui voulaient nier toute valeur à la philosophie parce que ses conclusions n'étaient pas scientifiquement vérifiables.

Cela étant dit, réaffirmons la nécessité primordiale de prendre conscience du fait qu'à l'heure actuelle, l'accent doit être mis en économie sur les travaux inductifs, et non pas sur la persistance à échafauder les unes sur les autres de nouvelles théories de plus en plus abstraites. Les économistes du XIX^e siècle pouvaient être excusables de s'en tenir à cela: ils étaient à peu près entièrement dépourvus de tout moyen de faire plus. Avec les instruments dont nous disposons aujourd'hui, avec l'appui donné par les gouvernements et le monde des affaires dans la collection des faits, il y a lieu d'être très sévère à l'égard de ces économistes d'aujourd'hui qui, à la façon des vieux scolastiques des XIV^e et XV^e siècles, se contentent de jouer dans l'abstraction avec les idées de leurs vieux

maîtres, plutôt que d'élargir les bases de la connaissance économique par des analyses de plus en plus réalistes du monde qui les entoure.

Si nous sommes pour arriver à cela, particulièrement dans l'idée de fournir au monde des affaires des économistes bien préparés pour le genre de service qu'ils en attendent, des modifications auront à intervenir dans les programmes d'enseignement des sciences économiques. À l'heure actuelle, ils sont fortement spécialisés en théorie économique, en histoire de la pensée économique, et dans diverses autres matières qui ne sont que des approfondissements de certains secteurs de la science économique elle-même. C'est une base plutôt étroite, surtout si l'on considère la théorie économique telle qu'elle est actuellement construite. Déjà en 1939, un économiste français, Bertrand Nogaro, dans un livre intitulé *La méthode de l'économie politique*, insistait sur la nécessité d'un programme beaucoup plus étendu pour les écoles, facultés ou départements qui veulent former des économistes.

Selon Nogaro, pour que l'économiste puisse accomplir sa tâche convenablement, il devrait d'abord être formé dans la méthodologie des diverses sciences, tout spécialement en logique, en histoire, en mathématiques et en statistiques, qui constituent des techniques fondamentales à utiliser pour la construction de théories économiques valides. Au surplus, ajoutait-il, il doit avoir une connaissance suffisamment approfondie de la géographie physique et économique, de la démographie, de la technologie, des lois et des institutions, de la pratique des affaires, y compris une connaissance suffisante de la comptabilité, qui facilite l'intégration des hypothèses et des théories à la réalité et éloigne des pures abstractions intellectuelles.

Naturellement, on peut objecter que la plupart des plus grands économistes ont réussi sans s'être vus imposer un entraînement aussi lourd. Sans compter qu'il conviendrait de bien s'entendre sur la relativité des jugements que cache ce mot de «grand» selon les époques, les situations, etc. N'allons pas, ainsi que Nogaro l'exprime parfaitement, considérer que les succès remportés par quelques amateurs géniaux (comme on en trouve au point de départ de toutes les sciences) sont une raison pour accepter que l'amateurisme continue de régner en maître.

Cette considération doit d'autant plus s'imposer à notre réflexion que nous ne voulons plus limiter l'entrée du cénacle des économistes au petit nombre des professeurs d'universités; que nous cherchons, au contraire, à l'ouvrir à des professionnels engagés dans le monde des affaires. C'est sans doute la touche du génie que de savoir faire beaucoup à partir de peu. Mais les génies étant rares, il ne faut pas compter que nous pourrions former un bon nombre d'économistes capables de faire beaucoup si nous leur donnons peu. Des maîtres aventureux comme Keynes pourront éviter, en raison même de leur talent, de tomber eux-mêmes dans certaines erreurs qui peuvent résulter de positions simplifiées à l'extrême pour mieux faire ressortir certains aspects particuliers. Leurs disciples ou leurs élèves risqueront, au contraire, de les prendre à la lettre et de tomber précisément dans ces erreurs, si leur formation de base n'a pas été suffisamment large. L'aventure keynésienne elle-même en restera longtemps la preuve évidente.

L'excès de spécialisation dans les matières purement économiques est cependant plutôt le fait des facultés de sciences économiques. Dans les écoles de commerce et d'administration, la tendance a peut-être été plutôt au contraire: insuffisance d'insistance sur les matières économiques proprement dites. Les nouveaux points de vue doivent donc plutôt les inciter à donner plus d'importance à la formation proprement économique; mais il faudra que ce soit surtout en fonction d'une approche plus réaliste que l'approche traditionnelle. La perspective philosophique ou géométrique n'est sans doute pas sans valeur dans la formation d'un homme d'affaires: elle reste une excellente gymnastique de l'esprit, qu'elle habitue à regarder loin, à envisager plusieurs éventualités, à comparer des combinaisons de facteurs et de coûts, etc.; autant d'habitudes qui sont certainement nécessaires à l'homme d'affaires de notre temps. Mais ce genre de formation sera d'autant plus volontairement accepté qu'il sera convenablement combiné, ou même mieux, intégré à un enseignement de l'économie orienté vers des problèmes et des situations concrètes; qu'il essaiera de donner à l'étudiant l'habitude de considérer ceux-ci dans leur environnement; qu'il le préparera à les aborder de façon réaliste. La relation à établir entre cette compréhension réaliste et les théories plus évoluées ne devrait venir que plus tard; et dans une

présentation qui lui permettrait d'en saisir le sens véritable et les limites.

Ainsi qu'on peut le voir, les relations entre la science économique et le monde des affaires sont complexes. La science économique devrait intéresser l'homme d'affaires parce qu'elle est véritablement la science des affaires, les autres sujets comme la comptabilité, l'administration scientifique, l'organisation scientifique de la production, etc., n'étant en somme que des moyens accessoires pour atteindre un but: mettre en œuvre la meilleure décision économique. Conséquemment, l'économique apparaît comme un élément fondamental de la formation de l'homme d'affaires. D'autre part, cependant, on ne peut affirmer cela avec la même conviction de n'importe quelle sorte de méthodologie ou de présentation de la science économique. Il est sans doute fort désirable que plus d'hommes d'affaires comprennent mieux l'importance pour eux de la connaissance économique et de la consultation des économistes. Mais les économistes doivent aussi faire face à leur responsabilité par leur aptitude et leur habileté à donner aux hommes d'affaires le genre de science économique qui est applicable dans les affaires.

François-Albert ANGERS,
*directeur de l'Institut d'Économie appliquée,
École des Hautes Études commerciales (Montréal).*

