

Zeitschrift: Revue économique et sociale : bulletin de la Société d'Etudes Economiques et Sociales
Herausgeber: Société d'Etudes Economiques et Sociales
Band: 23 (1965)
Heft: 2

Artikel: Psychologie économique et économie généralisée
Autor: Oulès, Firmin
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-135911>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 17.05.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Psychologie économique et économie généralisée

Firmin Oulès

professeur à l'Université de Lausanne

Ce sont là les titres de deux ouvrages récents publiés par le professeur Pierre-Louis Reynaud. Depuis plus de vingt ans, ce dernier s'est spécialisé dans l'étude de la psychologie économique pour laquelle il a créé un laboratoire à l'Université de Strasbourg. Dans un premier livre sur *La Psychologie économique*¹, il expose le résultat d'ensemble de ses recherches; dans le second, intitulé *Economie généralisée et Seuils de croissance*², il essaie d'utiliser la psychologie économique pour donner à tous les systèmes économiques une infrastructure commune permettant d'étudier dans de meilleures conditions le problème de la croissance.

Avant de savoir si — selon P.-L. Reynaud — la psychologie économique, « entendue comme une synthèse de certaines données de la psychologie et celles de l'économie » peut « constituer le lien et l'infrastructure des divers régimes en présence » — ce qui est soutenu dans le second volume — il convient d'examiner le contenu du premier pour comprendre en quoi consiste aujourd'hui la psychologie économique — qu'il a contribué plus que tout autre chercheur à édifier — et savoir ce qu'on peut en espérer dans l'avenir.

Au début du volume sur *La psychologie économique*, l'auteur signale avec raison qu'avant la Seconde Guerre mondiale les rapports entre la psychologie et l'économie n'avaient pas été sérieusement étudiés. Les psychologues reconnaissent qu'ils avaient laissé hors du champ de leurs investigations les comportements économiques faute d'une formation économique nécessaire. Quant aux économistes, la plupart de leurs études approfondies portaient presque exclusivement sur l'aspect des biens et services et les mécanismes économiques qui concernent les valeurs échangeables. Cependant, comme ces valeurs résultent des techniques de production et de distribution des marchandises et services en rapport avec le comportement des individus qui les échangent, les économistes avaient adopté, sans recourir aux travaux des psychologues, un schéma superficiel de la conduite humaine à l'égard des valeurs échangeables. Les classiques avaient adopté une caricature du comportement humain en matière économique appelée « l'homo œconomicus ». Après l'Ecole autrichienne, dite « psychologique », les néo-classiques semblent donner un fondement psychologique à la valeur d'échange par leurs théories de l'utilité et de la productivité marginales. En réalité, il s'agit d'une *psychologie* purement *individuelle, consciente et rationnelle*, alors que les recherches de la psychologie et de la sociologie montrent toujours davantage que l'homme vivant en société est dominé le plus souvent par *le social, l'inconscient et l'irrationnel*. Surtout aux Etats-Unis³, seuls quelques économistes appelés « institutionalistes » avaient essayé d'intro-

¹ *La Psychologie économique* par Pierre-Louis Reynaud. Collection « Que sais-je ? », Presses Universitaires de France, Paris, 1964, 128 p.

² *Economie généralisée et Seuils de Croissance*, publié par le Centre universitaire des hautes études européennes de l'Université de Strasbourg, Editions Génin, 3, rue de Médecis, Paris, 1962, 272 p.

³ Voir GAËTAN PIROU: *Les Nouveaux Courants de la Théorie économique aux Etats-Unis* ; fascicules I, II et III; Editions Domat-Montchrestien, Paris 1934, 1935 et 1936.

duire dans la psychologie économique les aspects auxquels les recherches nouvelles confèrent chaque jour davantage d'influence. C'est pourquoi en citant John-Maurice Clark, P.-L. Reynaud a raison de dire que, dans les actes économiques, les comportements que les économistes attribuaient aux individus et qui diffèrent suivant les écoles ou les auteurs étaient « les produits de leur seule imagination ».

P.-L. Reynaud fait également remarquer justement que le schéma superficiel de la psycho-sociologie économique des classiques et des néo-classiques ne pouvait s'appliquer qu'au milieu concurrentiel dans lequel ces économistes s'étaient placés explicitement ou non. Or, à partir de la crise des années 1930 et plus encore après la Seconde Guerre mondiale, ce milieu devient l'exception. Il convenait donc également d'adapter la psychologie économique aux changements du milieu économique.

En outre, les simplifications ou les abstractions de l'ancienne psychologie économique n'étaient pas acceptées par les milieux d'affaires — sauf lorsqu'elles leur étaient favorables dans l'élaboration de la politique économique au Parlement et auprès de l'opinion publique. P.-L. Reynaud signale que ces milieux se tournèrent vers des méthodes grossièrement empiriques lorsqu'il s'agissait de déterminer la psychologie à suivre à l'intérieur de l'entreprise, sur le marché ou en matière de prévision et de stimulation.

Les tendances nouvelles de la psycho-sociologie économique

Qu'il s'agisse de l'économie globale ou de l'économie de l'entreprise, les insuffisances passées et présentes de la psycho-sociologie économique indiquent la voie future dans laquelle doit s'édifier une psychologie économique scientifique. Celle-ci, d'après P.-L. Reynaud, doit être la synthèse des études de psychologie et de sociologie concernant le comportement humain dans les affaires économiques et des études relatives aux mécanismes de l'économie concernant la production, l'échange et la consommation.

C'est dans cette direction que, aux Etats-Unis, ont été orientés les travaux et recherches de Georges Katona, notamment dans son livre *Psychological Analysis of Economic Behaviour* publié en 1951 et dans les *Surveys* du « Survey Research Center » de l'Université de Michigan.

En France, après la Seconde Guerre mondiale, dans ses enquêtes d'ordre économique fondées sur des sondages de l'Institut français d'opinion publique et dans son cours de psychologie sociale à la Sorbonne, Jean Stoetzel a essayé d'orienter la psychologie économique d'après les résultats de l'observation, et non pas d'après les schémas déformants adoptés par la plupart des économistes. Mais c'est le professeur P.-L. Reynaud qui, par des enquêtes faites en France et à l'étranger et par l'étude approfondie des travaux des psychologues et des sociologues pouvant ouvrir des voies nouvelles aux recherches de psychologie économique, s'est efforcé d'aboutir à une synthèse de la psychologie et de l'économie. Ses travaux publiés depuis la fin de la guerre sont résumés, coordonnés et complétés dans les deux livres récents qui sont analysés dans cette étude documentaire.

En dehors des tendances générales précitées sur la psychologie économique, le premier volume examine les aspects suivants de la psychologie économique :

Les techniques et méthodes nouvelles

La première est celle des *tests conjoncturels* mis au point à partir de 1949 par les instituts de conjoncture de divers pays. Elle consiste à demander semestriellement ou trimes-

triellement aux entreprises si leurs stocks sont en baisse, en hausse ou stationnaires, et si elles prévoient que le volume de leurs affaires, les investissements et les prix vont augmenter, baisser ou demeurer inchangés durant le prochain semestre ou trimestre.

La seconde méthode est celle des *indicateurs de dynamisme* que P.-L. Reynaud propose pour mesurer l'énergie mentale dans la production et aussi dans la consommation.

Dans la production, il s'agit de mesurer trois éléments pour les différents individus: 1. *L'énergie mentale potentielle* qui est celle que le sujet pourrait atteindre s'il recevait l'éducation appropriée. 2. *L'énergie mentale mobilisable* qui est donnée par les aptitudes effectivement éduquées. 3. *L'énergie mentale effectivement mobilisée* qui habituellement représente une partie de la seconde et qui exceptionnellement peut atteindre le niveau de celle-ci lorsque le sujet veut vraiment utiliser toutes ses forces parce que l'action l'intéresse au plus haut point. C'est par des questionnaires appropriés adressés aux travailleurs, aux cadres et aussi aux entrepreneurs qu'il est possible de déterminer les indicateurs de dynamisme dans la production.

Dans la consommation, les indicateurs de dynamisme concernent l'équilibre du budget individuel et sa composition, l'éducation relative à la connaissance des produits et des prix et les attitudes de l'intéressé à l'égard d'une diminution et d'une augmentation du bien-être. Ces indicateurs sont aussi déterminés par des coefficients d'après les réponses obtenues à des questionnaires appropriés.

Les divers types de comportement en économie politique

Le second aspect essentiel de la psychologie économique pour P.-L. Reynaud est ce qu'il appelle les *niveaux mentaux*. D'après les résultats mêmes de son analyse, il conviendrait mieux d'appeler ces niveaux *les types de comportement* en matière économique. Qu'ils agissent isolément ou en groupes, les hommes peuvent avoir deux comportements extrêmes: irréfléchis ou réfléchis. Leur conduite peut aussi se situer dans une position intermédiaire et alors on a des comportements semi-réfléchis.

On peut accepter en première approximation la définition que P.-L. Reynaud donne du *comportement irréfléchi*: c'est celui dans lequel « le sujet économique est pratiquement déterminé dans sa conduite par le milieu ». Mais cela ne veut pas dire que son « niveau mental soit très bas, c'est-à-dire que l'individu ne veut pas ou ne peut pas mobiliser ses énergies mentales » comme l'écrit P.-L. Reynaud. L'observation montre que les personnes ayant beaucoup d'énergie et de volonté ont souvent des comportements irréfléchis en matière économique lorsqu'elles ne sont pas éduquées et informées économiquement. Ainsi, les ménagères et même les hommes appartenant aux classes les plus cultivées et douées de volonté se laissent suggestionner aussi profondément par la nouvelle publicité commerciale fondée sur la psychologie des profondeurs que les ménagères et les individus des milieux les plus populaires. Etant donné que l'éducation et l'information économiques manquent le plus aujourd'hui même dans les pays où l'économie est la plus développée (Etats-Unis), je pense que, contrairement à ce qu'écrit P.-L. Reynaud, les conduites humaines qui répondent au schéma du comportement irréfléchi ne sont pas rares, mais sont très nombreuses.

Pour les raisons qui viennent d'être indiquées, j'estime qu'il convient de définir le *comportement réfléchi*, non pas comme celui de l'homo economicus classique qui effectue des calculs économiques précis et recherche le maximum de satisfaction pour le minimum d'efforts, mais comme celui des individus qui économiquement ont été éduqués et informés et

qui savent assez discipliner leurs sentiments pour faire prévaloir les intérêts harmonistes le plus souvent à long terme sur les intérêts égoïstes dont la satisfaction peut être immédiate (voir dans les *Cahiers Pareto* du début 1965 la troisième partie de mon étude sur la *théorie des « résidus » et des « dérivations » de Pareto*). A mon avis, le comportement réfléchi en matière économique est bien différent de celui donné par P.-L. Reynaud.

En revanche, j'admets comme lui que le comportement réfléchi est un cas limite et qu'actuellement les *conduites* intermédiaires (*semi- réfléchies*) entre ce comportement et le comportement irréfléchi sont les plus fréquentes.

Comme lui, je reconnais aussi que la détermination des comportements des individus et des groupes est des plus importantes pour connaître les réactions et les résultats des divers mécanismes et politiques économiques.

Ainsi, après la Seconde Guerre mondiale, si les Allemands, venant de l'Est, ont pu trouver facilement un emploi dans l'Allemagne de l'Ouest, c'est qu'ils étaient déjà qualifiés ou pouvaient acquérir rapidement une qualification. De telle sorte que P.-L. Reynaud a raison d'indiquer que cette immigration, au lieu d'augmenter le chômage, a contribué à le résorber.

De même, en matière de création de monnaie, pour savoir s'il y a ou non inflation, il faut tenir compte, comme je l'enseigne depuis longtemps, de l'affectation de la monnaie créée, précisément pour pouvoir prendre en considération le comportement de ceux qui profitent de cette création. Avec la monnaie créée si on accorde des subventions ou des hausses de salaires à des consommateurs portés à les dépenser en suivant les tendances dominantes du milieu où ils vivent, les prix monteront le plus souvent : car, dans la plupart des cas, dans les branches où ils achèteront davantage la demande avait déjà tendance à dépasser l'offre. Au contraire, si la monnaie créée sert à financer des investissements productifs dans les branches où la demande est susceptible de se développer, l'augmentation de la production qui résultera de cet investissement additionnel peut empêcher la hausse des prix et même peut amener leur baisse si les investissements additionnels financés par la création de monnaie ont fourni de l'emploi aux chômeurs et surtout s'ils ont accéléré la production de masse.

S'il a bien aperçu les conséquences extrêmement importantes des comportements différents des agents économiques, l'auteur a seulement signalé incidemment que l'étude de ces conséquences et en même temps l'étude des divers comportements conduisent à *accorder un rôle primordial à la formation et à l'information économiques* afin d'obtenir dans tous les régimes et systèmes économiques des comportements réfléchis, c'est-à-dire favorables au bien commun. Cependant, pour ne pas interrompre l'analyse du premier livre, je reprendrai cette critique fondamentale plus loin.

Les seuils et l'amplification des déséquilibres par les forces psycho-sociologiques

Le troisième aspect essentiel de la psychologie économique d'après P.-L. Reynaud est ce qu'il appelle *les seuils ou points critiques*. Il a défini les seuils (*Economie généralisée*, p.50) comme étant des « points critiques au-delà desquels on enregistre des modifications brusques dans l'amplitude ou même dans la nature des rapports observés ».

Comme dans le domaine de la perception où existent deux sortes de seuils : les seuils absolus — au-dessous desquels par exemple une intensité lumineuse n'est plus aperçue —

et les seuils différentiels — à partir desquels par exemple le changement de couleur d'une onde lumineuse qui passe insensiblement du bleu au vert est observé, il y a en économie — selon P.-L. Reynaud — des seuils de rupture et des seuils d'ajustement.

Le *seuil de rupture* entraîne une modification totale de la structure mentale à travers laquelle on considère les événements de l'économie. Par exemple, avant une crise économique, le public est encore optimiste et ne prévoit aucun changement; mais dès que la crise se manifeste il y a un revirement total: le pessimisme remplace l'optimisme. C'est ainsi que les ventes massives en bourse ont eu lieu en octobre 1929 à Wall-Street dès que la crise financière eut éclaté. Les vendeurs avaient des comportements irréflechis.

Le passage des *seuils d'ajustement* s'effectue sans les amplifications qui ont lieu après le franchissement des seuils de rupture. Par exemple à un moment donné les commandes d'une branche baissent de 10 %; les industriels sont déçus mais ils ne s'affolent pas; ils cherchent à réajuster leurs prévisions et prennent des mesures pour faire face à ce changement, ou encore ils cherchent à obtenir des pouvoirs publics des interventions pour augmenter la demande.

Cette différence de comportements entre les seuils de rupture et les seuils d'ajustement résulte de la nature même des facteurs psycho-sociologiques qui affectent beaucoup de phénomènes économiques. Comme je l'ai expliqué en 1942 dans le cours sur « l'adaptation et la coordination des éléments fondamentaux de l'économie », pour rendre compte de l'influence des facteurs psychologiques dans les maladaptations de la production et de la capitalisation à la consommation (p. 308-310), beaucoup de faits du monde extérieur n'agissent pas directement sur les phénomènes économiques: ils agissent indirectement sur eux après avoir traversé l'esprit des individus, isolés ou en groupe, qui interprètent ces faits avant de réagir: les faits agissent alors d'après l'impression qu'ils font sur les individus ou sur les groupes qu'ils forment. C'est ce qui permet de comprendre que les facteurs psycho-sociologiques amplifient assez souvent les déséquilibres dans l'économie.

Sur la surface tranquille des eaux, en raison du frottement et de l'inertie les rides vont diminuant en amplitude à mesure qu'elles s'écartent du point où l'équilibre a été troublé par l'impact de la chute d'un corps dans le liquide; au contraire dans le domaine économique, les perturbations créées sur un point, au lieu de s'amortir en se propageant, iront au contraire, surtout si elles sont très fortes à l'origine, en s'amplifiant par *l'apport d'énergie* qu'elles reçoivent *des facteurs psychologiques et sociologiques*.

Par définition, les phénomènes économiques résultent des rapports existant entre les hommes vivant en société et les biens et les services qui sont produits, échangés et consommés. Dans les phénomènes économiques les hommes vivant en société figurent donc toujours dans un terme du rapport. Si l'on veut déterminer correctement de tels rapports il faut donc tenir compte non seulement du premier terme — les facteurs mécanistes provenant du monde extérieur — mais aussi des variations et des réactions du second terme: *les individus vivant en société*. Or, pour partie, ces individus *constituent une source de forces autonomes* dont les lois relèvent de la psychologie et de la sociologie. Lorsque ces forces sont mises en mouvement parce que leur amplitude a franchi les seuils de rupture, elles combinent leur action à celles des forces provenant de la technique, des échanges, de la consommation, etc. P.-L. Reynaud a donc raison d'écrire qu'une étude des phénomènes économiques qui néglige de tenir compte de l'influence des forces psycho-sociologiques est une étude tronquée et mutilée qui néglige la moitié de la réalité.

Lorsque des déséquilibres légers se produisent à la suite de faibles variations de la demande ou de l'offre ou encore en raison des petites erreurs des entrepreneurs dans leurs prévi-

sions, alors le plus souvent les seuils d'ajustement se trouvent mis en cause: d'abord parce que les réactions des mécanismes du marché peuvent parfois amortir et résorber ces faibles déséquilibres comme le frottement et l'inertie amortissent et résorbent, à mesure qu'elles s'éloignent de leur origine, les rides que provoque la chute d'un corps sur une nappe d'eau tranquille; en outre, le déséquilibre étant léger, les individus ont un comportement réfléchi et adaptent leurs réactions pour le résorber ou font prendre des mesures aux autorités pour obtenir son atténuation.

Les observations qui précèdent sont très importantes au point de vue de l'explication des phénomènes économiques (théorie économique). Elles rendent compte comment, sans contradiction, on peut admettre l'amplification des déséquilibres graves par les facteurs psycho-sociologiques et leur généralisation par voie de solidarité et d'interdépendance entre facteurs, secteurs et mécanismes de l'économie. Au contraire, les processus d'amplification et de généralisation ne se présentent pas lorsqu'il s'agit de déséquilibres légers qui constituent d'ailleurs la chaîne de toute vie économique: celle-ci précisément parce qu'elle est quelque chose de vivant, implique à tout moment le frémissement, c'est-à-dire des changements légers. L'enchaînement des faits est tout différent lorsqu'au point de départ se trouvent un ou plusieurs déséquilibres profonds. Alors, en face de ces maladaptations graves, les individus qui sont directement ou indirectement touchés, ou même qui observent simplement les effets sur leurs voisins, réagissent fortement. Leurs réactions isolées et surtout collectives — sous l'influence de l'imitation et de la contagion — amplifient habituellement le choc initial¹: ainsi, après l'éclatement d'une crise économique ou même d'une récession, les individus sont trop pessimistes, alors qu'ils étaient trop optimistes avant: ils ne voyaient même pas les dangers de la surchauffe parce que l'éducation économique et l'information statistique n'avaient pas suffisamment mis en éveil leur esprit critique.

Les conséquences de l'existence des seuils influencent pratiquement, comme l'indique P.-L. Reynaud, toute la politique économique.

D'abord, l'offre et la demande, limitées vers le haut ou vers le bas par les seuils, ne peuvent s'égaliser que sur une zone restreinte d'ajustement. Une telle zone doit être respectée quel que soit le régime économique en vigueur pour que le prix puisse se former sur le marché sans entraîner des prix plus bas ou le plus souvent plus hauts sur les marchés parallèles (marché noir ou marché gris).

En outre, P.-L. Reynaud estime que l'influence des seuils psychologiques sur l'équilibre économique aboutit à un renouvellement de l'idée d'équilibre: la psychologie économique aboutirait, d'après lui, à la notion d'«équilibre total». Dans cet équilibre il serait tenu compte non seulement des données matérielles mais encore des tensions psychologiques au-dessous des seuils où elles deviennent perturbatrices (p. 61).

Etant donné que les facteurs psycho-sociologiques font partie, par définition même, des phénomènes économiques, comme indiqué précédemment, je considère qu'il est logique de tenir compte de ces facteurs dans l'équilibre économique puisque lorsqu'on ne les prend pas en considération les données de l'économie se trouvent mutilées. Mais il est donc inutile de qualifier de «total» l'équilibre lorsque les facteurs psycho-sociologiques sont retenus. Il vaudrait mieux qualifier d'incomplet ou de tronqué l'équilibre qui les néglige.

P.-L. Reynaud a raison d'écrire que l'existence des limites constituées par les seuils peut gêner pratiquement la politique économique des pouvoirs publics. En effet, ceux-ci

¹ Voir p. 313-321 du cours cité sur l'adaptation et la coordination des éléments fondamentaux de l'économie.

doivent se préoccuper des tensions psycho-sociologiques surtout lorsqu'elles atteignent les seuils. C'est pourquoi ils doivent se renseigner sur l'emplacement des seuils par des sondages appropriés des individus qui y sont intéressés. Les seuils concernant les entrepreneurs sont décelés par les tests conjoncturels. Les tensions intéressant les salariés sont moins faciles à reconnaître et mesurer. Cependant, comme l'indique P.-L. Reynaud, les variations des accidents du travail, de l'absentéisme et de la productivité constituent des critères permettant de se rendre compte approximativement des limites et du moment où les seuils de rupture et d'ajustement sont atteints.

Mais P.-L. Reynaud a oublié de souligner que les seuils peuvent être parfois considérablement déplacés par la formation économique et l'information statistique.

Les images motrices

Le quatrième aspect essentiel des phénomènes de la psychologie économique d'après notre auteur serait la stimulation par l'utilisation des *images motrices*.

A cet égard, P.-L. Reynaud a bien raison de souligner que de nos jours la psychologie expérimentale montre toujours davantage l'importance de l'affectivité pour la poursuite des buts que la raison seule nous représente d'une manière trop froide et trop impersonnelle. D'ailleurs, ce n'est pas seulement durant la période contemporaine qu'on a reconnu que la pure représentation n'est pas motrice et qu'il faut que les individus, isolément ou en groupes, soient engagés sur le plan affectif pour qu'ils passent à l'action. A la fin du XIX^e siècle, Théodule Ribot et Gustave Lebon l'avaient montré dans leurs ouvrages de psychologie et de sociologie. Peu de temps après, par une autre approche comme je l'ai exposé dans l'article déjà cité sur la théorie des résidus et des dérivations de Pareto, ce dernier l'avait encore mieux mis en évidence dans son *Traité de Sociologie générale*. C'est d'ailleurs pourquoi cette théorie intéresse la science économique aussi bien que la science sociale ¹.

C'est en application de ces idées que les entreprises, les branches d'activité économique, les métiers et les professions se sont attachés et s'attachent chaque jour davantage à créer dans le public des images motrices qui leur soient favorables de manière à donner un plus grand dynamisme au personnel, aux clients, aux membres de la branche, du métier ou de la profession.

Lorsqu'une entreprise veut donner d'elle une image motrice favorable (corporate image), elle doit se livrer à des recherches ou à des diffusions que P.-L. Reynaud résume de la manière suivante:

Il faut d'abord, par des enquêtes, connaître la conception que le personnel, la clientèle et tous ceux qui sont en rapport avec l'entreprise se font de son rôle et de ses activités: les défauts comme les qualités doivent être recensés. Cette phase de préparation permet de choisir l'orientation à donner à l'image motrice.

Dans une seconde phase, il s'agira alors de choisir l'image elle-même afin de présenter l'entreprise comme très moderne, à l'affût des nouveautés, ou cherchant la qualité en même temps que la tradition, etc. Pour le client, la modernité se traduira par l'adaptation des produits aux besoins nouveaux; pour le personnel elle résidera dans les perfectionnements de l'appareil de la production ou de la distribution dont le rendement élevé permet d'accorder

¹ Voir le début de la conclusion de l'étude précitée sur la théorie des «résidus» et des «dérivations» de Pareto.

des hauts salaires. Lorsqu'on a choisi une image motrice, ce qui importe le plus, c'est qu'elle soit cohérente dans ses diverses parties et d'y rester fidèle, de manière à bénéficier des effets que cette image a déjà fait acquérir dans le passé.

La diffusion de cette image doit être assurée dans le cadre de l'entreprise et dans les autres parties du personnel, ainsi qu'auprès des clients. Pour obtenir facilement cette diffusion, l'image motrice doit être simple et conforme à la réalité.

Des vérifications dans le personnel et dans la clientèle ainsi que dans le grand public permettront de constater si l'image a été bien choisie et bien diffusée. C'est sur l'accroissement de la productivité dans l'entreprise et l'augmentation des ventes à l'extérieur que les vérifications porteront. Mais contrairement à ce qu'écrit P.-L. Reynaud, une bonne image motrice augmente le rayonnement de l'entreprise sans avoir à recourir à la publicité: il suffit qu'elle réponde bien à la réalité.

Des images motrices peuvent être créées pour une branche, pour un métier, pour une profession ou une catégorie de syndicats ou d'entrepreneurs. Par exemple en France, les Jeunes Patrons cherchent à créer une image motrice favorable à leur mouvement.

Un parti politique cherche aussi à créer une image motrice stimulante. Il en est de même des grandes doctrines économiques qui se combattent, et notamment des doctrines extrêmes du libéralisme et du collectivisme. Malheureusement, ici ces images motrices manquent de véracité, car il s'agit plutôt de mystiques et non de doctrines conformes aux faits ¹.

Le renouvellement de certains concepts économiques par la psychologie

Le sixième aspect des phénomènes de psychologie économique qu'esquisse P.-L. Reynaud est le renouvellement par cette psychologie de certains concepts économiques traditionnels comme ceux des besoins, de la valeur, de la monnaie, de la croissance.

D'après l'auteur, pour avoir une idée précise des conditions de *la liaison des besoins* à l'intensité et à l'extension de ceux-ci il faudrait ajouter une troisième dimension: celle de l'intégration des besoins à la personnalité. A cet égard, il fait remarquer justement que la même carence physiologique ou psychologique chez deux individus pourra se répercuter de manière très différente dans leur esprit lorsqu'on fait intervenir leur personnalité totale et les contextes sociologiques.

Pour apprécier l'intensité d'un besoin, les questionnaires devront procéder d'une manière concrète par comparaison d'urgence avec d'autres besoins. Par exemple, l'achat d'une voiture ou d'une machine à laver ou d'un autre appareil ménager est-il préféré à l'amélioration de l'habitation ?

Pour faire apparaître la motivation subconsciente qui, par la psychologie des profondeurs, relie les divers besoins les uns aux autres, on associera tous les biens qui peuvent satisfaire par exemple le besoin de puissance.

A ces deux points de vue, les problèmes concernant les besoins me semblent assez bien posés par l'auteur.

En revanche, ce qu'il appelle la *valeur opinion* me paraît reposer sur une confusion.

La valeur d'échange, qui est l'objet même de l'économie politique, ne peut se ramener à l'opinion qu'ont les différents groupes d'individus par rapport aux valeurs échangeables

¹ Voir l'étude: « Applications, limites et enseignements de la théorie des « résidus » et des « dérivations » de Pareto » *Cahiers Pareto*, 1965, début de la première partie.

des biens et services. Les valeurs d'échanges sont déterminées par les divers mécanismes des prix. Elles résultent de tous les facteurs qui influencent l'offre et la demande de chaque bien ou service de manière à amener son offre et sa demande à s'équilibrer lorsque le prix se forme. Les valeurs échangeables sont donc déterminées objectivement par les mécanismes du marché: les facteurs psycho-sociologiques exercent leur influence par l'intermédiaire de l'offre et de la demande ainsi que je l'ai montré dans mon ouvrage intitulé: *Le rôle de l'offre, de la demande et du marginalisme dans la théorie économique* (fasc. I, p. 112-119; fasc. II, p. 62-81).

Cependant, à côté de ces valeurs échangeables, il y a des valeurs opinion qui dépendent subjectivement des milieux économiques où elles se forment. Ainsi, il est exact, comme l'indique (p. 73) P.-L. Reynaud, que la « mentalité d'atelier » tend à faire attribuer à l'ouvrier la création de la valeur du produit; c'est pourquoi l'idée marxiste de la valeur travail est une opinion courante même chez les salariés non marxistes. De même, la « mentalité de comptoir » est celle qui domine chez les commerçants et chez certains consommateurs. Elle oriente alors les uns et les autres à combiner l'utilité et la rareté des biens et services pour expliquer leur valeur échangeable. Enfin, la « mentalité d'entrepreneur » porte ce dernier à fonder la valeur échangeable sur le coût de production — éventuellement en y ajoutant le coût de vente.

En ce qui concerne la valeur de *la monnaie*, P.-L. Reynaud a bien raison de dire que celle-ci dépend en partie de la confiance que lui témoigne le public; quand cette confiance disparaît, alors il y a un seuil à partir duquel apparaît une « mentalité d'inflation ». Les expériences du passé ont montré que la monnaie se déprécie rapidement quand le public commence à perdre confiance en son avenir; alors se manifestent de fortes réactions psycho-sociologiques sous forme d'anticipations sur les hausses futures des prix: ces réactions font élever très vite la demande des biens conservables parce que les détenteurs de la monnaie qui se déprécie cherchent à l'échanger contre des biens conservables. Dans ces cas, les facteurs psycho-sociologiques amplifient donc fortement et rapidement la hausse des prix résultant tout d'abord de l'insuffisance de l'offre par rapport à la demande. Ces facteurs peuvent même déclencher la hausse lorsque la monnaie est créée en trop grande abondance par rapport aux biens et services disponibles sur le marché.

P.-L. Reynaud montre encore la grande influence des facteurs psycho-sociologiques dans *la croissance* en insistant: 1. sur l'influence des hommes efficients qui, dans une région, sont sur place pour utiliser ses ressources et les capitaux qui y ont été distribués; 2. sur l'importance des experts sachant établir les liaisons entre les différents problèmes à résoudre; 3. sur l'influence des changements dans les structures mentales des habitants de la région.

Mais sur ce dernier point, l'auteur a tort de trop généraliser en écrivant que « les structures mentales changent plus vite que les situations économiques » (p. 80). Cela est vrai pour les individus d'une région ou d'un pays lorsqu'ils cherchent à satisfaire de nouveaux besoins. Ainsi les habitants des pays sous-développés imitent volontiers les habitants des pays développés en cherchant à satisfaire les mêmes besoins. Malheureusement, ils se rendent compte très lentement seulement que, pour satisfaire de tels besoins, les moyens ne peuvent être obtenus que par le travail, la discipline, la persévérance et l'épargne. Comme l'a dit le président Senghor dans un discours courageux prononcé à Dakar le 11 avril 1963 devant l'Assemblée générale du Sénégal: « Le recours à une idéologie quelle qu'elle soit ne peut suffire (pour obtenir la croissance des pays en voie de développement). Pour arriver à des résultats, il faut comme préalables: le travail, la discipline, l'honnêteté et un esprit de novation créatrice... Je ne veux être que réformiste pour préparer la Révolution pacifique qui

sera l'œuvre de la prochaine génération: celle des mentalités, des mœurs, des méthodes de production. »

P.-L. Reynaud ne remonte donc pas aux causes lorsqu'il écrit : « Au niveau des aspects humains de développement, on s'aperçoit que le progrès (qui unit étroitement croissance et développement) vient d'un moteur essentiel: l'élévation progressive du niveau mental moyen des individus, autrement dit l'énergie mentale consacrée à l'économie par l'individu ne cesse de s'accroître quand on passe de la phase du sous-développement au développement complet » (p. 80). C'est seulement par l'éducation civique et économique, la formation professionnelle et l'information statistique que peut être obtenue dans un pays cette élévation mentale du niveau moyen des individus.

Par contre, il a raison d'écrire que lorsqu'on s'attache à ce « fonds commun » de l'économie qui concerne les individus — et il faudrait ajouter: le milieu physique et social où ils vivent et les mœurs et leurs sentiments dominants — ce fonds commun est souvent plus important que les oppositions des systèmes économiques puisqu'il transcende les régimes économiques et s'applique à tous, quels que soient leurs fondements (p. 80-88). Ainsi, dans l'aménagement du territoire, la reconstruction des cadres et des élites locales dépend essentiellement de facteurs psycho-sociologiques. De même, dans l'intégration économique européenne par le Marché commun, l'axe Bruxelles-Strasbourg-Milan comme épine dorsale de la zone industrielle de ce marché a récemment engendré psycho-sociologiquement une attraction des industries vers l'est de la France de nature à compenser l'attrait traditionnel de la région parisienne.

P.-L. Reynaud montre ensuite comment les aspects psycho-sociologiques dominent aujourd'hui dans les ventes commerciales et dans les problèmes qu'elles soulèvent: recherches sur les attitudes conscientes et inconscientes des acheteurs éventuels, recherches de motivations, influence des études psycho-sociologiques préalables sur la personnalité des acheteurs éventuels, recherches sur l'évolution des besoins et des achats, etc. Comme toutes ces questions ont été déjà abondamment analysées par les spécialistes, je ne fais que les énumérer.

L'importance des facteurs psycho-sociologiques dans l'entreprise

Par contre, les aspects psycho-sociologiques que présente aujourd'hui l'entreprise moderne et que P.-L. Reynaud a schématisés méritent d'être esquissés ici: car, il s'agit de concilier les profondes transformations techniques de la production et du commerce avec les impératifs de la productivité optimale et ceux de l'humanisation du travail.

D'abord la psycho-sociologie peut aider considérablement à atteindre *la productivité optimale dans l'entreprise*.

« La découverte récente, par des examens psychologiques, d'individus de qualités très exceptionnelles qui seraient restés voués à des occupations modestes s'ils n'avaient pas été soumis à des tests montrent les possibilités humaines considérables qui se perdent aujourd'hui » (p. 101). Car, l'immense majorité de la population, même dans les pays les plus industrialisés, n'a pas été examinée sérieusement aux doubles points de vue de l'orientation professionnelle (choix du genre d'occupation) et de la sélection professionnelle (choix du métier).

La caractériologie, l'étude des tempéraments et surtout les indicateurs psychologiques, dont le maniement est plus facile et plus efficace que celui des tests, permettraient de savoir

à quel genre de travail les divers individus doivent être affectés pour obtenir la productivité optimale: travail de masse, travail spécialisé et qualifié, travail d'invention et d'innovation.

La psycho-sociologie permet à son tour d'étudier les obstacles qui s'opposent à l'utilisation optimale des possibilités de travail des individus en recherchant les inhibitions que leur infligent des traumatismes conscients ou non. C'est ainsi que se pose *le problème* très important *de l'humanisation du travail dans l'entreprise*.

Dans les milieux industriels le problème de la productivité a été envisagé jusqu'à une date relativement récente comme presque exclusivement lié aux stimulants salariaux (système Taylor). Mais, avant la Seconde Guerre mondiale, les recherches d'Elton Mayo, aux ateliers Hawthorne de la Western Electric, et les livres qu'il a publiés (*Human Problems of Industrial Civilisation* en 1933 et *The Social Problems of an Industrial Civilization* en 1949) ont attiré l'attention sur la nécessité de dépasser les stimulants matériels et de créer une bonne ambiance psycho-sociologique dans l'entreprise. C'est ainsi que sont nées ce qu'on a appelé les « human relations » dans l'entreprise, complétées par les « public relations » qui concernent les rapports de l'entreprise avec ses clients et fournisseurs et le public en général. Toutes ces méthodes de « social relations » sont à base de psycho-sociologie.

A l'intérieur de l'entreprise, des rendements diminués du personnel se constatent lorsqu'il y a: 1. défaut de participation personnelle à la tâche (indifférence plutôt qu'hostilité); 2. frustration: dans ce cas, le subconscient est plus atteint que les pensées conscientes et l'on constate la multiplication des absences et des accidents de travail; 3. cristallisation de l'hostilité du personnel contre le patronat: dans ce cas il y a travail au ralenti, grève perlée, sabotages, altercations, grèves déclarées, etc.

Pour prévenir de tels déséquilibres, qui nuisent considérablement à la productivité, il faut développer un système d'informations mutuelles entre la direction et le personnel et créer des services de relations humaines qui doivent être confiés à des spécialistes ayant des connaissances psycho-sociologiques approfondies. En effet, ces spécialistes doivent connaître la psychologie des salariés à l'égard des différentes sortes de travaux, à l'égard des divers systèmes de rémunérations, etc.; ils doivent tenir compte des diverses mentalités des salariés, de leurs desiderata suivant l'ordre des préférences, etc.

L'influence du dynamisme de la direction et du personnel dans le succès de l'entreprise

La psycho-sociologie doit également analyser les mobiles et les mentalités des différentes catégories d'entrepreneurs: depuis ceux qui ont une petite entreprise familiale jusqu'à ceux qui dirigent les entreprises géantes. Cette analyse est importante pour se rendre compte si les mentalités et les mobiles se trouvent adaptés au degré d'évolution technique de la branche, aux changements de structure et aux impératifs nombreux de bon fonctionnement de l'économie. C'est là un aspect psycho-sociologique dont l'importance n'a pas été soulignée par P.-L. Reynaud, alors qu'il est souvent déterminant dans le succès des entreprises et aussi de l'économie nationale et régionale.

Cet aspect a été bien mis en lumière par le professeur François Schaller dans une conférence de juillet 1964 à Macolin devant l'assemblée générale de la Fédération horlogère suisse¹. M. Gérard Bauer, président de cette fédération, a raison de bien souligner dans la

¹ *Evolution économique et Structures horlogères*, p. 3-4.

préface que « le choix lucide et objectif auquel nous invitons tous les chefs d'entreprises dépend autant d'un certain *comportement psychologique* face à l'analyse des faits que des faits eux-mêmes ».

En revanche, dans son livre intitulé *L'Economie généralisée et Seuils de Croissance*, P.-L. Reynaud a reconnu l'influence déterminante de la direction et du personnel dans la réussite de l'entreprise en écrivant (p. 33): « Une direction et un personnel dynamiques et efficaces constituent la condition de beaucoup la plus importante du succès. » Il ajoute: « Or, il se trouve que ce facteur essentiel est le seul qui n'ait pas été méthodiquement étudié en économie. Il est mentionné certes: certains de ses aspects, la formation entre autres, ne sont plus passés sous silence, mais le dynamisme économique dans son ensemble, avec ses degrés, ses caractéristiques, ses mécanismes est largement resté en dehors des préoccupations des économistes. » La remarque de P.-L. Reynaud selon laquelle l'influence du dynamisme de la direction et du personnel sur le succès de l'entreprise n'a pas été étudié méthodiquement s'applique particulièrement à la France où n'a pas encore été constitué solidement ce qu'on appelle depuis longtemps en Suisse l'économie de l'entreprise et ce que les pays de langue allemande désignent par « Betriebswirtschaft ». Mais il est exact que les études d'économie nationale et d'économie régionale, quels que soient les pays, n'ont pas encore analysé d'une manière approfondie l'influence du dynamisme de la population sur le développement économique. Or, l'étude historique et la statistique économique montrent que cette influence est, dans bien des cas, plus grande que celle des conditions naturelles. A cet égard, P.-L. Reynaud note (p. 32-33) avec raison: « Un peuple actif et travailleur, même s'il manque de matières premières et de richesses naturelles, finira toujours par avoir un revenu par tête plus élevé que des populations mieux douées matériellement, mais dont le dynamisme économique est moins marqué. La Suisse et la Norvège, par exemple, sont désavantagées par la nature et pourtant elles se trouvent très bien placées dans l'échelle des revenus individuels moyens. »

La psycho-sociologie économique doit aussi étudier les influences collectives tant du côté des entrepreneurs que du côté des salariés pour une autre raison: aujourd'hui, les uns et les autres agissent presque exclusivement par l'intermédiaire des groupes de pression. Or, si on n'a pas analysé les sentiments et les mobiles qui animent ces différents groupes on ne peut pas bien connaître leurs tendances et savoir si les buts qu'ils visent sont ou non en harmonie avec le bien commun. Sans une telle analyse préalable il n'est pas possible non plus de se rendre compte comment les buts poursuivis par les différents groupes antagonistes peuvent être harmonisés en tenant compte des divers stimulants psycho-sociologiques et économiques ainsi que des mécanismes du marché et de ceux résultant des institutions devant suppléer aux défaillances du marché: aujourd'hui ces mécanismes complémentaires ont été mis en place principalement par la planification souple de la croissance de l'économie. Bien que P.-L. Reynaud ait aperçu l'influence des groupes de pression, il n'a pas souligné l'importance précitée de l'aspect psycho-sociologique de leur étude.

Les conceptions qui dominent chez les entrepreneurs, comme chez les travailleurs « ont naturellement une grande importance dans la question de la réforme de l'entreprise » (*La Psychologie économique*, p. 111). Il faudrait ajouter: « et de l'économie ». Pour apprécier valablement les différentes réformes à introduire dans l'entreprise et dans l'économie, les aspects psycho-sociologiques sont aussi importants — parfois même davantage — que les aspects purement techniques et économiques.

« Quand les horizons s'élargissent... on voit alors apparaître le sens de la solidarité humaine et des formules de synthèse sont préférées de plus en plus souvent à celles d'opposition. Cependant, même aux très hauts niveaux, on constate aussi que les conduites où les fac-

teurs affectifs de l'affrontement et de l'hostilité restent importants... Tel grand industriel qui conduit ses affaires avec génie peut être sclérosé et agressif dans ses rapports avec son personnel... Dans l'ensemble, cependant, le développement progressif de la personne apparaît comme beaucoup plus décisif pour le progrès de l'entreprise et l'équité des rapports sociaux que le facteur de classe » (p. 113-114).

Les tensions dans l'entreprise et dans l'économie

La psycho-sociologie des tensions intéresse l'entreprise aussi bien que la politique économique appliquée par les pouvoirs publics: « Une tension se définit par la différence ressentie entre une situation économique réelle et le niveau d'aspiration » (p. 121).

La politique de l'entreprise comme la politique économique doivent, en principe, échapper à l'absence de tension aussi bien qu'à l'excès de tension. Car, l'absence de tension provient souvent de l'indifférence des intéressés et de leur manque d'information: aussi, l'absence de tension engendre-t-elle fréquemment la stagnation. A l'opposé, l'excès de tension provoque des agitations et des troubles et, par conséquent, doit être également évité.

La direction des entreprises comme les pouvoirs publics doivent être informés de l'évolution des tensions afin de prendre des mesures appropriées qui leur permettent d'agir sur les « points critiques » notamment par toutes les formes, y compris celles audio-visuelles, de l'éducation économique et de l'information statistique.

Les autres domaines où la psycho-sociologie économique joue un rôle important

Dans son livre sur *La Psychologie économique*, l'auteur a indiqué quelques études (de Dubergé et de Schmolders par exemple) qui ont montré l'influence de la psychologie des contribuables en ce qui concerne la productivité des impôts et la justice fiscale (p. 118). Mais les réactions psycho-sociologiques des contribuables font sentir leurs effets dans d'autres domaines beaucoup plus importants: elles influencent fortement la productivité de tout le régime économique, de telle sorte que, pour bien choisir les impôts, la prise en considération de cette influence doit être le premier impératif à satisfaire avant même les impératifs financiers¹. C'est particulièrement en ce qui concerne la psychologie des contribuables qu'on peut trouver un « fonds commun » qui doit exister aussi bien dans l'économie privée que dans le collectivisme². Envisagée sous cet angle, l'économie soviétique a su mieux adapter sa fiscalité que l'économie privée dans les pays occidentaux où l'impôt sur le revenu heurte de bien des manières la psychologie des contribuables³.

Par ailleurs, le choix des impôts met en jeu divers impératifs politiques. Ces impératifs résultent des réactions défavorables des contribuables à l'égard de l'impôt sur le revenu. Celui-ci engendre non seulement la corruption des mœurs politiques (démagogie et ploutocratie) mais encore l'intrigue, l'égoïsme, les tensions sociales, le mécontentement politique; ces réactions peuvent conduire à la dictature (Italie en 1923 et Allemagne en 1933) et au collectivisme⁴.

¹ Voir dans la *Revue économique et sociale* de juillet 1959, la première partie intitulée: « Le primat de l'économie dans la conception moderne de l'impôt » de l'article: « Les impératifs actuels de la fiscalité dans les pays occidentaux ».

² Même article, p. 280-285.

³ Idem p. 285.

⁴ Voir, dans les n°s 4, 5 et 6 de 1959 et les n°s 1 et 2 de 1960 de la *Revue comptable* (Lausanne), l'article intitulé: « Les impératifs politiques de la fiscalité moderne ».

P.-L. Reynaud a aussi indiqué seulement quelques aspects de l'influence des facteurs psycho-sociologiques dans l'investissement et l'épargne (p. 120-121), alors que cette influence est souvent déterminante pour l'investissement surtout dans l'économie privée¹.

Il n'a pas envisagé non plus l'action souvent prépondérante des facteurs psycho-sociologiques dans les variations des cours à la bourse des marchandises et plus encore à la bourse des valeurs immobilières. Cette action à elle seule fournirait la matière de plusieurs volumes. Mais on comprend très bien que dans un petit livre synthétique l'auteur devait limiter le nombre des sujets esquissés.

Le rôle fondamental de l'éducation économique et de l'information statistique

Vers la fin du volume sur *La Psychologie économique* (p. 124-126), P.-L. Reynaud classe l'éducation et l'information parmi les moyens les plus efficaces de la stratégie psycho-sociologique; il signale avec raison que les conflits idéologiques pourraient être atténués en ayant recours d'une manière appropriée aux moyens psycho-sociologiques.

Dans la seconde partie du livre intitulé *Economie généralisée et Seuils de Croissance*, il étudie l'aspect psycho-sociologique de l'économie en Russie soviétique, en Tunisie et au Portugal; au sujet du second pays, il reconnaît que son économie sous-développée doit modifier la mentalité de ses masses et mobiliser le dynamisme qu'elle contient à l'état latent: d'où l'importance à attacher en Tunisie à l'éducation économique.

Malgré cette place de choix que l'auteur accorde à la formation économique et à l'information statistique, celle-ci comme celle-là n'ont pas reçu cependant le rôle primordial qu'elles méritent aujourd'hui.

Dans son livre publié au début de 1965, Edgar Bavelle a montré d'une manière lucide que les conditions de la libération du prolétaire en Occident dépendaient en fin de compte essentiellement de l'instruction et de la formation professionnelle et plus encore d'une éducation économique généralisée et d'une information objective et contradictoire largement diffusée². C'est dire l'importance extrême qu'ont prise aujourd'hui l'éducation économique et l'information statistique. Cette importance est aussi bien soulignée par le livre récent de Robert Salmon intitulé: *L'Information économique, Clef de la prospérité*³.

Dans plusieurs chapitres du livre *Planning, Free Economy and Democracy*, qui va paraître en 1965 dans les Pelican Books, j'ai montré que les raisons de la planification ne pouvaient être comprises par les dirigeants des groupes de pression et les gouvernants aussi bien que par les masses populaires si on ne dispensait pas une certaine formation économique à ceux qui veulent s'occuper de problèmes économiques ou même seulement s'y intéresser. En outre, je me suis efforcé d'établir que la planification souple dans les pays occidentaux, plus encore que la planification bureaucratique dans les pays de l'Est, ne pouvait pas être appliquée efficacement sans une certaine éducation économique de toute la population active et sans une information statistique détaillée et exacte. D'ailleurs, si elle n'est pas éducative et fortement persuasive, la planification souple ne saurait être efficiente (chap. 12). C'est à cette condition également que l'édification planifiée d'une œuvre commune peut être un

¹ Voir *Planning, Free Economy and Democracy*, chapitre 8.

² *Les Conditions de la Libération du Prolétaire en Occident*, 412 p., édité par l'auteur, rue de la Piscine, Monthey, p. 345-388 et p. 396-397.

³ Collection Entreprise, Hachette, Paris, 1963.

facteur de cohésion nationale et un catalyseur de paix sociale et internationale (chap. 3), de même qu'elle peut permettre alors l'intégration des groupes de pression dans la réalisation d'un idéal social (chap. 4).

De même encore, sans formation économique et sans information statistique, il n'est pas possible de faire comprendre en quoi doit consister ce qu'on appelle aujourd'hui dans tous les pays la politique des revenus et à quelles conditions cette politique peut être appliquée d'une manière favorable à tous, comme je m'efforce de le montrer à l'Université dans le cours d'économie politique approfondie de cette année.

Ainsi, plus qu'un autre aspect psycho-sociologique des phénomènes économiques, l'éducation et l'information économiques représentent aujourd'hui des impératifs que tous les régimes économiques — qui veulent obtenir l'efficacité, l'équité et la liberté — ne sauraient ignorer. Les exigences d'ordre psycho-sociologique sont les plus importantes pour tous les systèmes économiques. C'est donc en montrant, mieux qu'il ne l'a fait, la place grandissante que l'éducation et l'information occuperont de plus en plus dans les systèmes économiques qui voudront réussir dans l'avenir que P.-L. Reynaud aurait pu le mieux mettre en évidence l'aspect le plus influent du fonds commun qui devrait exister entre tous ces systèmes.

Sentiments dominants et psycho-sociologie économique

Un autre aspect psycho-sociologique très important qu'a négligé l'auteur est celui de l'influence souvent déterminante des sentiments dominants dans le domaine économique comme aussi dans le domaine politique, pédagogique, militaire, juridique, etc. Dans une étude publiée dans les *Cahiers Pareto* du début 1965, j'ai essayé d'analyser comment s'exerce aujourd'hui cette influence en économie politique et dans d'autres disciplines connexes en indiquant les applications actuelles, les limites et les enseignements pratiques de la théorie des « résidus » et des « dérivations » de Vilfredo Pareto. C'est en rattachant ce que P.-L. Reynaud appelle la psychologie économique — et qu'il vaudrait mieux appeler la psycho-sociologie économique — à la *Sociologie générale* de Pareto qu'il est possible, à mon avis, de mettre en lumière le rôle souvent déterminant (quoique fréquemment inconscient) de l'aspect psycho-sociologique de beaucoup de phénomènes économiques. Aussi, c'est en reprenant et en développant pour l'approfondir la théorie des « résidus » et des « dérivations » de Pareto qu'on arrivera le mieux à montrer l'influence des sentiments dans l'explication des phénomènes économiques et qu'on pourra également en tirer des enseignements pratiques très importants pour élaborer une politique économique appropriée et pour l'appliquer efficacement¹.

Pour se limiter à une seule question économique concernant la politique des revenus, un rapport récent de l'OCDE indique avec raison cette influence dans les termes suivants : « Il existe à priori de bonnes raisons d'essayer de freiner directement la hausse des profits et autres revenus non salariaux, dans le même temps qu'on essaie de freiner directement les salaires. Dans une économie dynamique et complexe, la difficulté de dégager le rôle respectif des divers types de revenus dans le mécanisme de l'inflation et des coûts est évidente. L'évolution qui se produit dans un secteur risque d'avoir des *répercussions psychologiques*

¹ Voir l'étude : « Applications, limites et enseignements de la théorie des « résidus » et des « dérivations » dans le monde d'aujourd'hui », 3^e partie, p. 353-361, dans les *Cahiers Pareto* de 1965.

générales, difficiles à isoler, sur le comportement du système tout entier. Les revenus non salariaux sont une fraction importante du total des revenus, et il est peut-être plus efficace de tenter d'agir sur les deux plans à la fois que sur un seul élément des coûts totaux. D'un point de vue plus général, l'expérience montre qu'indépendamment de la manière dont joue le mécanisme de l'inflation par les coûts, il faut s'attendre à voir les salariés demander une contrepartie à tout engagement par lequel ils accepteraient une progression plus mesurée de leurs rémunérations... Il ne suffit pas que l'équité soit respectée: encore faut-il qu'elle le soit de façon évidente et que l'opinion soit convaincue que le gouvernement est en mesure d'intervenir efficacement dans les cas où une action de sa part serait justifiée ¹».

C'est donc en développant certaines idées directrices de Pareto et celles des psychologues et des sociologues qui ont étudié l'influence des sentiments dans le comportement des individus vivant en société qu'il convient, à mon avis, de chercher un approfondissement et de nouvelles extensions de la psycho-sociologie économique plutôt qu'en se fondant sur les idées de Pierre Janet sur l'énergie mentale, comme P.-L. Reynaud tend à le faire à certains endroits de ses ouvrages.

L'« économie généralisée » peut-elle transcender les systèmes économiques ?

Faut-il déduire de l'importance fondamentale que l'économie politique approfondie doit reconnaître aux facteurs psycho-sociologiques — comme le fait P.-L. Reynaud au début de son livre intitulé *Economie généralisée et Seuils de Croissance* — que l'économie généralisée est celle qui transcende l'appareil du libéralisme et du marxisme (p. 15) ? Dans ce contexte, « transcender » ne peut se rapporter qu'à la partie la plus élevée de l'économie politique et en même temps qu'à la partie la plus généralisée. La psycho-sociologie économique peut-elle prétendre jouer un tel rôle ?

Répondre par l'affirmative sans analyser les interdépendances et les contingences dans lesquelles peuvent s'exercer les facteurs psycho-sociologiques serait d'abord méconnaître la différence des réactions des individus suivant *les contextes institutionnel, idéologique et économique* dans lesquels les hommes se trouvent placés. Ainsi, les individus ne réagiront pas de la même manière dans un régime très autoritaire comme le régime de l'économie des plans quinquennaux sous Staline et dans un régime moins autoritaire qui existe dans certains pays de l'Est et qui tend à s'introduire aussi dans la Russie soviétique: dans le premier régime où il leur était impossible de protester sans se faire éliminer, la seule réaction possible est de travailler au ralenti ou voler l'Etat, ce qui arrive encore assez fréquemment dans les kolkhozes. Dans un régime moins autoritaire, ils peuvent manifester leur mécontentement auprès des organes du parti et du syndicat. Ce n'est que si leurs protestations ne sont pas prises en considération qu'ils recourent au travail au ralenti, au refus des achats des articles qui ne sont pas adaptés à leur goût lorsque leurs besoins essentiels sont déjà satisfaits, etc. Dans un régime de propriété privée des biens de production et d'initiative privée, les réactions des individus sont bien différentes suivant les circonstances, comme P.-L. Reynaud l'a montré dans certaines pages qui ont été résumées précédemment. Mais dans l'économie privée, les effets de ces réactions varieront encore suivant que la croissance sera ou non planifiée, selon que les composantes de la politique économique seront ou non bien coordonnées, etc.

¹ Voir *Pour une Politique des prix, des profits et des autres revenus non salariaux*, p. 17-18.

En second lieu, dans un même régime les réactions dépendront encore du *tempérament national ou régional*. Les réactions ne seront pas les mêmes en Italie qu'en Allemagne ou en Suède par exemple. Dans le même pays, elles varieront parfois de région à région.

Elles varieront encore lorsque *le contexte politique* changera. Par exemple, les réactions des syndicats ne seront pas les mêmes suivant que le parti qui est au pouvoir leur est idéologiquement favorable (parti travailliste ou parti social-démocrate) ou non (parti conservateur, etc.). Les réactions de beaucoup de salariés seront aussi différentes suivant qu'il y aura ou non un parti communiste important dans le pays et selon la politique que suivra ce parti : opposition absolue à l'économie privée, comme cela a été le cas à partir de mai 1947 en France, ou offre de soutien au gouvernement comme c'est le cas fin 1964 en Italie.

Certaines influences changent avec *le temps et l'évolution* de la conjoncture économique et de la conjoncture politique. Ainsi, les réactions des syndicats ont beaucoup varié en République fédérale d'Allemagne de 1945 à 1948, période où leurs revendications étaient nulles, à 1962, année où leurs revendications étaient les plus fortes.

Les expériences antérieures peuvent avoir également une influence déterminante sur les réactions psycho-sociologiques qui intéressent l'économie au premier chef : ainsi, sous Hitler, le succès de l'expérience économique du national-socialisme de 1933 à 1938 s'explique partiellement par l'échec des expériences économiques de 1930 à 1932 sous la République de Weimar. De même, le caractère populaire qu'a pris l'expérience de « Sozialmarktwirtschaft » du professeur Erhard s'explique en grande partie par le souvenir cuisant de l'hyperinflation après la Première Guerre mondiale et surtout celui du dirigisme autoritaire dans l'économie allemande de 1938 à 1945¹.

Les expériences extérieures peuvent également influencer les réactions psycho-sociologiques dans un pays donné. Ainsi, les privations sans nombre et les famines durant l'application du premier plan quinquennal dans l'économie soviétique ont contribué au succès de l'expérience de résorption du chômage et de reprise de l'activité économique par les méthodes des nationaux-socialistes en Allemagne à partir de 1933 : les partisans des solutions collectivistes se sont ralliés aux méthodes nationales-socialistes en présence du prix trop élevé que les Soviétiques devaient payer pour collectiviser leur économie, dont le développement futur était à cette époque encore aléatoire et bien incertain.

On observe également une influence des expériences extérieures sur le comportement des organisations patronales. Ainsi, la Charte en 14 points que le Conseil national du patronat français a publiée le 19 janvier 1965 s'explique certes par les réactions engendrées par les perspectives économiques assez inquiétantes pour l'année 1965 à la suite du plan de stabilisation des prix du ministre des Finances et de l'économie : Giscard d'Estaing. Dans cette déclaration fracassante — que le président du Conseil national du patronat français, Georges Villers a signée — certaines idées d'avant-guerre soutenues par le Comité des forges et des houillères sont reprises ; les transformations que sont en train de subir les économies des pays de l'Est et qui ont surpris une grande partie de l'opinion publique ont rendu cette fraction de l'opinion perméable à la réaffirmation de principes périmés de psycho-sociologie économique — cependant condamnés par les expériences d'avant la Seconde Guerre mondiale et celles d'après-guerre. Ce qui le montre bien dans cette déclaration, ce sont les lignes suivantes qui se trouvent au début après l'interrogation de savoir si l'économie française est adaptée aux conditions nouvelles de la compétition internationale : « Les pays qui montrent le plus grand dynamisme, ceux dont l'expansion est la plus vigoureuse et la plus saine,

¹ Voir *Planning, Free Economy and Democracy*, chapitre 17.

sont aussi ceux dont le régime fait la plus large place aux initiatives individuelles libres, dont le régime est le plus favorable à la formation de l'épargne et à son investissement dans la production. Les pays les plus dynamiques sont bien ceux qui font la plus large confiance aux hommes¹. Si spectaculaires, si frappants sont les résultats obtenus, qu'ils servent de référence aux nations engagées dans la voie opposée, celle du collectivisme étatique, au point que ces nations en viennent à remettre en cause des éléments importants de leur doctrine économique. »

Or, on remarquera que le chef du patronat français, ayant pris la responsabilité de signer le nouvel évangile du laisser-faire qui revendique le profit comme moteur exclusif de la croissance et qui réclame le monopole de l'autorité pour les chefs d'entreprises, faisait la déclaration suivante en 1946 à *Témoignage chrétien* : « Nous essaierons de faire comprendre aux patrons de bonne volonté que tout retour à un libéralisme excessif est impossible. » Reçu par Félix Gouin, nouveau président du Conseil au lendemain de la démission du général de Gaulle, Georges Villiers lui assurait que « le patronat s'adapterait aux besoins d'une économie planifiée ». Il promettait aussi que le CNPF appliquerait au pied de la lettre la première ordonnance sur les comités d'entreprises; il entamait alors le dialogue avec les organisations ouvrières et adressait ses « salutations fraternelles » à la CGT. Pour comprendre le comportement du président du patronat français à cette époque, il faut se rappeler que la mystique des nationalisations triomphait non seulement dans les pays de l'Est mais encore dans les pays occidentaux comme la Grande-Bretagne et la France où d'importants secteurs venaient d'être nationalisés avec l'approbation de majorités massives au Parlement de ces deux pays. Là encore donc l'influence des événements extérieurs sur le comportement des dirigeants est manifeste.

Toutes ces différences et variations des réactions dans les mêmes pays, chez les mêmes groupes et parfois chez les mêmes dirigeants montrent que la première définition que P.-L. Reynaud donne de l'« économie généralisée » ne permet pas de la constituer par des principes psycho-sociologiques qui transcendent tous les systèmes économiques: puisqu'ils doivent tenir compte des divers contextes où fonctionnent ces systèmes, à plus forte raison ils ne peuvent pas transcender ces derniers.

L'économie généralisée se réduit à certaines bases communes psycho-sociologiques

Cependant, les facteurs précédents, qui expliquent les différences et variations de certaines influences psycho-sociologiques sur les systèmes économiques, mettent en évidence qu'il existe un certain nombre de fondements psycho-sociologiques communs à tous les régimes qui veulent durer et même un certain nombre d'impératifs qui doivent être satisfaits dans tous les systèmes économiques désirant s'adapter. Par exemple, dans l'éditorial consacré à la politique économique, la *Pravda* du 11 novembre 1964 reconnaît la constance de certains stimulants psycho-sociologiques lorsqu'elle écrit: « Le rôle des stimulants économiques dans le développement de la production est plus important que jamais. Ce n'est pas une administration abusive des « réorganisations » ou des « déréorganisations » des orga-

¹ On remarquera que, dans cette dernière phrase, le CNPF affirme implicitement et habilement le succès du laisser-faire et en même temps revendique indirectement ce dernier. Mais cette phrase ne saurait être interprétée comme accordant la plus grande importance aux facteurs psycho-sociologiques dans les systèmes économiques, ainsi que le fait P.-L. Reynaud dans sa conception de « l'économie généralisée ».

nismes économiques, mais bien des stimulants d'ordre économique, qui doit inciter les entreprises à mieux utiliser les méthodes nouvelles de production, à augmenter le rendement et la qualité. »

Ce qui précède conduit donc à une seconde définition — plus nuancée et bien différente de la première. P.-L. Reynaud donne (p. 16) cette seconde notion de l'économie généralisée lorsqu'il écrit qu'elle « constitue le lien et l'infrastructure des divers régimes en présence ».

Mais la portée de cette seconde notion de « l'économie généralisée » est beaucoup moins ambitieuse que la première: elle ne cherche pas à « transcender l'appareil théorique du libéralisme et du marxisme » en occupant la position la plus élevée et la plus généralisée; elle se borne à constater que, du fait que dans tous les régimes économiques les individus constituent les agents économiques, isolés et surtout rassemblés en groupes, ils sont soumis à certaines constantes qui sont précisément *les lois de la psycho-sociologie économique*. Mais on vient de voir que la portée de ces lois doit être adaptée aux diverses composantes du contexte où elles exerceront leurs effets: elles *ne peuvent donc pas être généralisées*. Cela établit donc l'importance pour tous les systèmes économiques de bien les étudier dans leurs divers contextes, d'en tenir compte dans la politique économique s'ils veulent être efficaces et équitables, et satisfaire aux principaux impératifs psycho-sociologiques adaptés à ces contextes, si les systèmes veulent durer. Dans ce sens, il faut reconnaître, avec P.-L. Reynaud, que « l'économie généralisée prend l'allure d'une réaction des méthodes scientifiques contre les abus des idéologies » (p. 8)¹.

On peut encore admettre bien d'autres conclusions de son second ouvrage récent. Ainsi, il faut reconnaître que « pour avoir une économie en croissance, il faut avant tout bien choisir les individus valables pour leur confier des responsabilités, bien savoir éduquer et informer, bien connaître les méthodes de stimulation. Le problème de la personne devient à la fois le problème technique et le problème moral essentiel » (p. 31). Ici, l'auteur reconnaît l'importance primordiale de l'éducation et de l'information.

Mais il a oublié qu'il faut créer des institutions appropriées pour obtenir l'éducation économique et l'information statistique lorsqu'il a écrit avant les lignes précitées ce qui suit: « Les institutions ne sont pas apparues comme essentielles; ce sont les hommes et leurs degrés de dynamisme qui deviennent le centre de l'étude. » Certes, depuis Horace on a maintes fois répété avec raison que les lois ne sont rien sans les mœurs. Mais ceux qui se réfèrent à cet adage oublient trop souvent que pour changer les mœurs par l'éducation et l'information il faut créer des institutions, surtout dans le domaine économique où il s'agit de faire disparaître l'effet déformant des doctrines manichéennes du laisser-faire et du collectivisme qui ont perverti les mœurs économiques et politiques et qui sont devenues des mystiques faisant appel, non pas à l'observation et à la raison, mais aux préjugés et aux autres sentiments déformants. Or, la condition préalable d'une éducation efficace et du changement des mœurs est la discipline des sentiments².

Avec l'auteur, il faut reconnaître aussi que la seconde notion de « l'économie généralisée » permet — partiellement du moins — de « bien poser les problèmes (du développe-

¹ On aboutit à la même conclusion lorsqu'on met en évidence les sentiments déformants qui inspirent les doctrines opposées de politique économique: alors l'analyse de ces sentiments conduit à reconnaître qu'il s'agit de mystiques économiques qui faussent l'interprétation des faits économiques (voir la première partie de l'étude déjà citée sur la théorie des résidus et des dérivations de Pareto: p. 327 et suivantes).

² Voir la troisième partie de l'étude citée sur la théorie des résidus et des dérivations de Pareto, p. 353-361.

ment économique) en élevant le débat et surtout en donnant le moyen de chercher la solution » (p. 257). Cette notion « atténue les conflits idéologiques. Elle rapproche les hommes pour une raison profonde en orientant d'abord vers la connaissance de la nature humaine: elle amène à souligner les points communs qui se manifestent partout entre les agents économiques » (p. 258).

Un tel rapprochement ne peut être que bénéfique: il peut contribuer à faire approfondir les explications économiques, et également à faire découvrir les forces psycho-sociologiques actives qui doivent être captées et utilisées aussi bien dans l'économie privée que dans l'économie collectiviste pour harmoniser les intérêts privés et par là mieux satisfaire les besoins de tous¹.

¹ Voir F. OULÈS: « Les principes d'un système économique nouveau: « L'Economie harmonisée », dans *Rivista internazionale di scienze sociali* de juillet-septembre 1948, p. 226-230; voir aussi la fin de la troisième partie de l'étude déjà citée sur la théorie des résidus et des dérivations de Pareto, p. 357-361.