

Histoire de la pensée économique

Adam Smith, un précurseur de l'analyse économique moderne

Ce cours vous est proposé par Emmanuel Petit, professeur de sciences économiques, Université de Bordeaux, groupe de recherche en économie théorique et appliquée et par AUNEGe, l'Université Numérique en Économie Gestion.

Table des matières

| | |
|--|----------|
| Préambule | 2 |
| Adam Smith, philosophe ou économiste ? | 2 |
| Le contenu de La Théorie des Sentiments Moraux | 3 |
| Adam Smith, un précurseur de l'économie du comportement | 4 |
| Le jeu du dictateur | 5 |
| La théorie économique | 6 |
| Références | 8 |

Préambule

Adam Smith est très connu pour son analyse de la richesse des nations. Il l'est moins pour ses travaux en philosophie qui l'ont pourtant propulsé au premier rang des penseurs de son époque.

Il importe ainsi de revenir sur le contenu philosophique de l'analyse de Smith, ce qui permet de montrer que les économistes contemporains peuvent aussi s'appuyer sur cette lecture de l'individu doué de sentiments que propose l'Écossais des lumières.

Adam Smith, philosophe ou économiste ?

Adam Smith est souvent présenté comme l'initiateur de l'économie politique moderne. Il est à l'origine de l'école classique dont les principaux acteurs seront, au 19^{ème} siècle, Thomas Malthus, David Ricardo ou encore Jean-Baptiste Say.

On considère ainsi souvent « La Richesse des Nations » (1776) comme l'œuvre de référence de l'Écossais. En règle générale, les économistes ne retiennent que cette œuvre de l'Écossais. Inversement, les philosophes ont tendance à ne retenir que l'œuvre philosophique d'Adam Smith.

Le fait est que Adam Smith est avant tout et surtout un philosophe. Dans son œuvre, Smith ne néglige pas les considérations éthiques et de justice sociale. À l'université de Glasgow, il donne, on s'en rappelle, des cours de morale, discipline qui inclut en fait la théologie, la jurisprudence l'éthique et l'économie politique.

Autre élément important, en 1759, Smith a 36 ans lorsqu'il publie la *Théorie des Sentiments Moraux*. Ce livre le projette d'emblée dans l'élite des philosophes anglais. *La Richesse des Nations* ne viendra que 16 ans plus tard.

Et on sait que Smith remaniera *La Théorie des Sentiments Moraux* jusqu'à la fin de sa vie. Smith a bien le projet de fonder une science sociale unitaire (incluant l'économie et le droit) reposant sur la philosophie.

Ainsi, contrairement à ce qu'ont laissé supposer les historiens allemands, il y a bien une grande cohérence dans l'œuvre d'Adam Smith. Il importe dès lors de considérer à la fois *La Richesse* et *la Théorie des Sentiments Moraux* lorsqu'on analyse la pensée de l'auteur écossais.

Le contenu de La Théorie des Sentiments Moraux

La *Théorie des Sentiments Moraux* » (1759) est une recherche de l'origine de la désapprobation ou de l'approbation en morale. C'est par la citation suivante, mainte fois citée dans la littérature philosophique, que Smith débute son ouvrage :

« Aussi égoïste que l'homme puisse être supposé, il y a évidemment certains principes dans sa nature qui le conduisent à s'intéresser à la fortune des autres et qui lui rendent nécessaire leur bonheur, quoiqu'il n'en retire rien d'autre que le plaisir de les voir heureux ».

Il existe donc chez Smith des passions sociales, au-delà de l'égoïsme de l'individu (mis en évidence dans *La Richesse des Nations*), comme « la générosité, l'humanité, la compassion, la bonté, et l'estime mutuelle ».

Par ailleurs, Smith soutient que nous sommes capables d'effectuer des jugements moraux en mobilisant nos sentiments. En présence d'une situation morale (une guerre, une infraction, un vol, un conflit entre personnes ou une situation plus banale encore), nous avons, nous dit Smith, la faculté de nous placer en position de troisième personne, celle d'un « observateur impartial ».

Nous sommes donc capables notamment de prendre du recul par rapport à la défense de nos propres intérêts.

Mais, ce n'est pas tout. Smith ajoute que nous sommes capables d'avoir une idée « sympathique » (par opposition à égoïste) du mérite moral d'un cas quelconque. Smith utilise le terme de sympathie qui signifie pour nous aujourd'hui une forme d'empathie.

Le terme « sympathique » n'est donc pas à prendre au sens d'amical, de favorable ou d'agréable. La sympathie renvoie à la capacité de compassion, de compréhension d'un individu vis-à-vis d'un autre (et plus généralement au partage de nos émotions).

Selon Smith, chaque individu est doté de sympathie vis-à-vis des autres au sens où il est capable de « se mettre en relation avec » les autres en imaginant ce que peut ressentir un individu quelconque dans une situation donnée. C'est comme cela que l'individu va pouvoir formuler un jugement d'approbation ou de désapprobation.

Par exemple, si votre ami le plus proche vous apprend le décès d'un proche, vous êtes capable de vous mettre à sa place et de ressentir sa douleur. Même chose si cet ami vous annonce sa réussite à un examen (joie ou contentement). Dans ces cas de figure, l'imagination vous permet de ressentir les émotions d'autrui tout en atténuant leurs effets : l'imagination nous sert ici de modérateur.

En résumé

Smith offre, dans la *Théorie des Sentiments Moraux* de la moralité individuelle basée à la fois sur notre capacité de réflexion (qui vient de la position de l'observateur impartial) et du sentiment (qui nous donne accès à une forme d'intuition morale).

Adam Smith, un précurseur de l'économie du comportement

L'approche de Smith dans *La Théorie des Sentiments Moraux* est résolument moderne. Par exemple, la méthode de l'observateur impartial décrite par l'auteur écossais a été utilisée par les économistes pour évaluer les situations de justice sociale.

Avec ses travaux sur la sympathie, ce qu'on appelle donc aujourd'hui l'empathie, Adam Smith annonce surtout une petite révolution en économie qui s'est amorcée à partir des années mille neuf cent cinquante. En intégrant dans sa boîte à outils l'expérimentation, et en utilisant les travaux de psychologie, les économistes ont commencé à étudier de près la façon dont s'effectue la prise de décision individuelle.

Ces travaux correspondent à une mouvance en économie que l'on appelle « l'économie du comportement ».

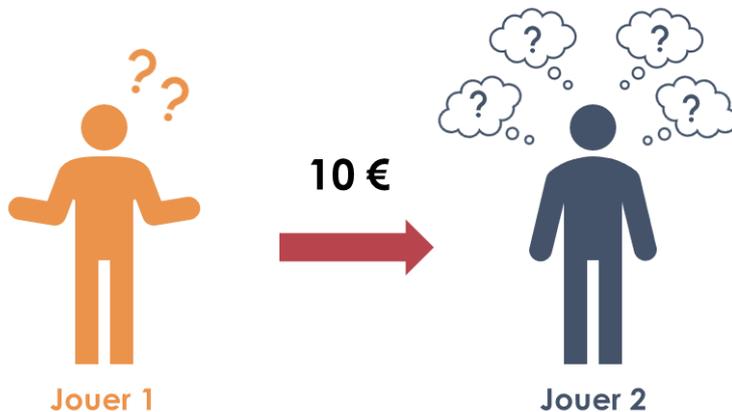
Les économistes du comportement se sont beaucoup intéressés au rôle que l'émotion peut jouer dans la prise de décision.

Pour illustrer cela, je vous propose un jeu expérimental (qui a été testé de nombreuses fois en laboratoire) et auquel vous pouvez vous prêter en imaginant ce que vous feriez dans telle ou telle situation.

Le jeu du dictateur

Le jeu s'appelle le jeu du dictateur. Les règles du jeu sont les suivantes :

Imaginez que vous jouez avec un *partenaire anonyme* qui joue en même temps que vous et avec lequel vous ne pouvez pas communiquer. Une somme de 10 euros est à répartir entre 2 joueurs 1 et 2.



Le jeu se joue en deux étapes.

À la première étape

Le joueur 1 propose une division de cette somme et fait une offre au joueur 2.

À la deuxième étape

Le joueur 2, appelé le répondant, prend connaissance de la somme qui lui a été offerte et doit l'accepter en l'état. Il n'a donc aucun pouvoir de négociation. Aucun pouvoir de veto. C'est la raison pour laquelle ce jeu est appelé le jeu du dictateur.

Avant de passer aux résultats du jeu, vous pouvez prendre quelques instants pour examiner quelle serait votre réponse dans ce jeu.

Quelle serait l'offre que vous proposez au répondant ? Et pour quelle(s) raison(s) ?

La théorie économique

Voyons maintenant ce que nous dit la théorie économique ainsi que les résultats observés en général en laboratoire.

En théorie, le dictateur doit conserver l'intégralité de la somme de façon à maximiser ses gains. Il est rationnel et égoïste comme la théorie économique le suppose dans le prolongement de ce que Smith a dit dans *La Richesse des nations*.

Sur le plan expérimental, cependant, les études indiquent qu'une forte proportion de participants donne la moitié de la somme (5 euros) et qu'en moyenne, 20% du total (parfois davantage) est offert au joueur 2.

Le jeu du dictateur met ainsi en évidence le comportement pro-social altruiste de l'un des acteurs de la négociation.

Ce qui constitue une surprise pour les économistes mais une bonne surprise pour la société puisque l'altruisme des individus est un moteur du lien social. La présence de l'altruisme se révèle notamment par la présence dans de nombreux pays d'un tissu associatif très important constitué de volontaires qui donnent gratuitement de leur temps pour les causes qu'ils soutiennent.

Mais allons plus loin en changeant légèrement le scénario du jeu du dictateur.

Imaginez maintenant que le dictateur connaisse l'identité du receveur. Qu'il puisse savoir que celui-ci est pauvre ou qu'il a besoin de médicaments. Ou même que le receveur potentiel de votre offre est une association caritative comme la croix rouge.

Dans ce cas, on observe dans un cadre expérimental que les dons explosent. Alors que précédemment les sommes offertes étaient en moyenne autour de 20% de la somme allouée, les dons sont maintenant supérieurs à 50% de la somme et parfois davantage encore.

Les expériences du jeu du dictateur montrent ainsi que lorsque la distance qui sépare le dictateur du receveur s'estompe, les dons augmentent. Lorsque par exemple, les deux participants peuvent communiquer ou qu'ils se connaissent. Lorsque la décision du dictateur est connue et rendue publique.

Inversement, lorsque l'on mobilise les normes du marché, via les notions d'effort, de mérite, de compétition, de droits de propriété ou d'anonymat, les dons sont peu élevés. Les individus se comportent de façon plus égoïstes.

On peut tirer deux conclusions de ce type de résultats. Des conclusions qui vont tout à fait dans le sens de ce qu'Adam Smith a suggéré.

Première conclusion

Les individus sont capables d'empathie et l'empathie renforce leurs capacités altruistes, y compris dans un contexte de marché.

Deuxième conclusion

Les individus sont capables d'adopter des comportements pro-sociaux, comme l'altruisme mais aussi la coopération, la confiance, l'équité, etc. Ils ne sont donc pas toujours égoïstes. En fait, cela dépend du contexte. En famille ou dans un contexte social, la norme ce sera plutôt l'attention à autrui et la bienveillance. Sur le marché, c'est davantage la norme de l'intérêt qui prévaut. Cependant, comme l'a aussi indiqué Adam Smith, même sur le marché, nous pouvons aussi faire preuve, lors des échanges avec autrui, de gratitude et de souci d'autrui.

En résumé

Comprendre la pensée d'Adam Smith implique de ne pas la limiter à l'étude des mécanismes de marché. Il faut aussi considérer son étude, d'une grande forme de modernité, des émotions individuelles et des mécanismes qui conduisent à des comportements que l'on peut appeler pro-sociaux comme l'altruisme, la bienveillance ou même la confiance.

Références

Robert Heilbroner, Les grands économistes, Paris, Points, 2014.

Adam Smith, Théorie des sentiments moraux, Paris, PUF, 2014.

Adam Smith, La Richesse des nations, vol 1 et 2, Paris, Flammarion, 1992.

Joseph Schumpeter, Histoire de l'analyse économique, vols. 1, 2 et 3, Paris, Gallimard, collection Tel, 2004.

Comment citer ce cours ?

Histoire de la pensée économique, Emmanuel Petit, AUNEGe (<http://aunega.fr>), CC – BY NC ND (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>).



Cette œuvre est mise à disposition dans le respect de la législation française protégeant le droit d'auteur, selon les termes du contrat de licence Creative Commons Attribution - Pas d'Utilisation Commerciale - Pas de Modification 4.0 International (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>). En cas de conflit entre la législation française et les termes de ce contrat de licence, la clause non conforme à la législation française est réputée non écrite. Si la clause constitue un élément déterminant de l'engagement des parties ou de l'une d'elles, sa nullité emporte celle du contrat de licence tout entier.