

Franck Cormerais*

**« L'économie cognitive » de Bernard Walliser :
renouvellement paradigmatique
ou nouvelle illusion?**

Tandis que la nouvelle économie surprend l'ancienne économie par le biais des technologies de l'information ; tandis que se fissure lentement l'orthodoxie néo-libérale américaine des écoles de Chicago et de Virginie, ne fallait-il pas qu'une pensée économique s'empare de l'information pour faire jouer au concept de « croyance des agents » un rôle aussi important que celui de « jugement subjectif » dans la révolution néo-classique ?

C'est dans un contexte largement dominé par de profondes transformations qu'émerge la proposition d'une « Économie cognitive »¹. Avec le livre de Walliser, assistons-nous à une révolution conceptuelle, comparable à celle qui a introduit, en son temps, le formalisme mathématique, l'équilibre général, le calcul à la marge et l'individualisme méthodologique ?

Le rapprochement de l'économie et du cognitif entend mettre en question « *l'homo economicus* ». Mais par quoi le remplacer ? Par « *l'homo cogitans/adaptans* » (*ibid.*, p.8) affirme Bernard Walliser. L'auteur n'est pas inconnu, son travail se situe de longue date au croisement de la méthodologie et de l'épistémologie des sciences économiques (Walliser : 1998, 1990). Aujourd'hui, il synthétise un « tournant cognitif » déjà préparé dans une publication américaine (Walliser, 1992).

Dans le cadre de cet article, il ne s'agit pas tant de détailler une transition qui nous mène d'une économie matérielle à une économie informationnelle ; nous nous concentrerons plutôt sur le sens d'un projet qui témoigne de l'expansion des sciences cognitives.

* Maître de conférences, Université de Nantes

¹ Walliser Bernard, (2000). Nous n'entendons nullement donner à cet article une portée englobante qui réduirait tout l'intérêt d'un questionnement relatif à l'économie et la cognition. Le texte est plutôt le fruit d'une lecture critique d'un ouvrage, certes aux vastes ambitions, mais qui ne peut prétendre représenter des orientations plus hétérodoxes associées, notamment, à l'étude critique du capitalisme cognitif (Cf. Le dossier, « Nouvelle économie politique », *Multitudes*, n°2, mai 2000). L'approche de Walliser, faut-il également le souligner s'inscrit dans une perspective micro-économique. Aussi, ne couvre-t-elle qu'une moitié du champ de la discipline.

Nous observerons, dans un premier temps, comment le transfert conceptuel du cognitif à l'économique repose la question du croire. Dans un second moment, l'articulation économie/information sera l'occasion d'aborder les questions du choix individuel et de la coordination, ainsi que celle du traitement de l'information et de la connaissance dans sa relation au capital. Enfin, c'est la question de la technique, telle qu'elle est envisagée par « l'économie cognitive », que nous discuterons. La nécessité de penser ensemble le technologique, l'anthropologique et l'économique fermera notre parcours critique.

1 – LE STATUT DE LA CROYANCE DANS L'ECONOMIE COGNITIVE DE WALLISER

Pas moins de six chapitres sur les huit de l'ouvrage possèdent dans leur titre le mot croyance. De « Structure des croyances individuelles » à « Croyance et évolution économique » en passant par « Coordination collective par les croyances », la boucle qui mène de l'individuel au collectif se referme. Dans son développement, Walliser parcourt toutes les dimensions du social à l'aide d'un concept dont le caractère opératoire entend, d'entrée de jeu, se limiter strictement au champ épistémologique : « Elles [les croyances] sont censées traduire la réalité extérieure de façon univoque et sont évaluées sur leur validité empirique au sens de critères épistémologiques au détriment de leur efficacité opérationnelle au sens de critères praxéologiques », (*op cit*, p.15).

Ce réalisme épistémologique, en introduisant une coupure entre *épistémè* et *praxis*, s'écarte d'une position qui conçoit l'économie comme une science morale (Sen A., 1993). Tout s'enchaîne, selon Walliser, à partir du constat suivant : au commencement, il y a des croyances ! C'est bien sur ce constat que va reposer la modélisation du raisonnement économique. Ce retour au croire possède un statut paradoxal : la croyance produit de la certitude, même relative, nécessaire à la connaissance du comportement dans l'échange.

Pour Walliser, il ne s'agit ni de distinguer une faculté du croire indépendante de celle du connaître, ni de poser un statut du « je crois » comme inférieur au « je sais », ni même d'opposer la croyance comme assentiment qui exclut le doute au caractère intellectuel et logiquement transmissible du savoir. Enfin, dans cette approche de la croyance, l'opposition entre la croyance motivée par des causes individuelles de sentiment ou d'intérêt utilitaire, et la croyance en une valeur universelle ou universalisable qui serait la morale, ne possède aucun sens. Nous revenons finalement, en deçà du XVIIIe siècle, à une conception de la croyance comprise comme opinion qui désigne un assentiment imparfait, assentiment qui peut comporter, et c'est la nouveauté, des degrés de probabilité.

Condition du raisonnement économique, la croyance devient une structure anthropologique commensurable. Dès lors, dans cette perspective, il est inutile de se déplacer en direction d'une étude des

fondements de la croyance pour saisir les conditions de son efficacité, comme le souhaite Régis Debray, lorsqu'il écrit que la croyance ne relève pas de « critères cognitifs » et que, comme forme « a priori de la socialibilité (ou de l'existence politique) », la croyance « se situe à un autre niveau que celui des représentations logiques » (Debray R., 1981, p.178).

En se refusant d'interroger le croire en direction de la sociabilité ou des valeurs, l'empirisme de Walliser fait l'impasse sur le statut du « croire » et du « faire croire ». Il ne s'agit pas, pour lui, de renouveler l'interrogation sur la croyance (Mauss M., 1992), ni même de souligner le nécessaire renouvellement des cadres de la croyance à partir d'une physique de la croyance qui serait technologiquement équipée.

Si tout commence avec la croyance « dépraxéologisée », qui devient ainsi une forme majeure de l'économie cognitive, il nous faut voir comment l'économie cognitive entend ensuite restituer le croire dans la logique de l'acteur social.

2 – L'AXIOMATISATION DE LA CROYANCE ET LE PROCESSUS DE REVISION

Pour modéliser la croyance, Walliser recourt à la méthode des propositions logiques qui forment autant de quanta élémentaires du langage naturel. La croyance devient exprimable car représentable syntaxiquement et sémantiquement. L'approche syntaxique permet de « segmenter » les croyances en définissant un stock fini de propositions (catégoriques ou conditionnelles) indépendantes. Ces propositions correspondent à des « domaines cognitifs étanches et à des champs de préoccupations différentes » (*op. cit.*, p.18). L'approche sémantique permet, elle, de « géométriser les croyances au sens où elle définit une espace homogène de mondes substituables » (*ibid.*, p.21).

A l'issue de ce traitement, l'axiomatisation des croyances d'un agent prend deux formes alternatives : une forme ensembliste et une forme probabiliste : « La croyance de l'acteur est ensembliste s'il considère un sous-ensemble de mondes non discernables entre eux, ce qui revient à traiter tous ces mondes de façon équivalente sans pouvoir juger de leur vraisemblance. La croyance de l'acteur est probabiliste s'il définit une distribution de probabilités sur des mondes indiscernables, ce qui revient à affecter aux mondes un degré de vraisemblance subjectif (nul pour les mondes exclus) » (*ibid.*, p.24).

Cette formalisation amène l'agent à un calcul des conséquences économiquement rationnelles car tout choix résulte d'un arbitrage entre deux termes. Elle autorise aussi le déploiement des croyances selon une hiérarchie qui se produit à partir d'une aptitude qu'a l'agent à produire de la croyance à partir de ses croyances. Ceci

aboutit à une classification des croyances hiérarchiques pures (homogènes) et des croyances hiérarchiques mixtes (hétérogènes).

L'approche statique du modèle structuralo-mathématique, que nous venons d'exposer, se trouve complétée par une intégration d'éléments cognitifs afin de rendre compte d'une dynamique du croire.

De nouvelles hypothèses sont avancées. Les croyances deviennent des « états mentaux internes », ces derniers sont soumis à variations par la présence de sources externes. Pour Walliser, ce n'est pas le mécanisme de la construction de la croyance qui présente un intérêt mais sa « révision ». L'agent passe son temps à réviser ses « croyances initiales en croyances finales en procédant à une restructuration minimale du savoir en conformité avec sa rationalité cognitive » (*ibid.*, p. 43).

Ce processus de révision des croyances introduit des procédures de « rectification » (*revising*) et d'actualisation (*updating*). L'internalisation de la croyance ne mène pas à un solipsisme car l'introduction d'un contexte de révision, dont il est possible de formaliser des règles (probabilistes, ensemblistes et hiérarchiques), conduit à un raisonnement conditionnel non monotone de l'agent. Si l'information va avoir le rôle crucial d'extériorité, comme nous le verrons par la suite, c'est préalablement sur la transition qui va de la croyance aux choix, individuels et collectifs, que nous devons nous tourner pour apprécier les conséquences des propositions théoriques de l'économie cognitive.

3 – DE LA CROYANCE AUX CHOIX INDIVIDUELS

La révision du croire posée, la suture entre l'économique et le cognitif devient opérationnelle. Nous assistons à un pilotage des choix individuels par l'évolution des croyances, plus exactement à un ajustement du choix aux croyances transformées : « *Ecce homo cogitans/adaptans* » ! Pour incarner cet être abstrait, Walliser en trace les contours ainsi : « le décideur exploite au mieux ses croyances sur son environnement pour déterminer son action » (*ibid.*, p.71). Étrangement, l'agent se métamorphose en décideur, et l'ensemble des hypothèses précédentes se met au service des simulations mentales préalables à l'agir.

Le décideur réintroduit la logique « actorialiste » et les postulats de l'individualisme méthodologique, dont l'un des plus importants est la décomposition du tissu social en centres de décisions individualisables. L'économie cognitive entend ainsi redéployer le modèle du choix rationnel, où l'acteur cherche en toute occasion une maximisation de l'espérance d'utilité. La délibération de l'acteur

articule donc principe de réalité et principe d'ophélimité², à partir d'une logique qui fonctionne sur « l'opportunité », les « représentations » et les « préférences » des décideurs.

Avec l'économie cognitive, les cadres cognitifs de la croyance ne renouvellent que partiellement le modèle du décideur. La « récupération » du cognitivisme agit comme un complément qui s'intègre dans le fonds commun de la rationalité limitée, conceptualisé par Herbert Simon. La révision des croyances substitue à la recherche de l'optimum le critère de satisfaction. L'adaptation du choix aux croyances révisées se présente comme une variante sophistiquée de la théorie de la décision, dont Lucien Sfez avait réalisé, il y a quelques temps déjà, une critique des postulats théoriques de base (Sfez L, 1992).

4 - DES CHOIX INDIVIDUELS AUX MODES DE COORDINATION COLLECTIVE

Pour essayer de renouveler la logique de la décision, l'économie cognitive tente un second passage. Cette fois, il s'agit d'aller des choix individuels aux choix impliquant une dimension collective. Résultant de l'interaction d'une multitude d'individus, l'économie cognitive tente d'assimiler les rôles des institutions économiques dans la coordination des croyances.

L'introduction de cette coordination se réalise ainsi. Les interactions entre individus sont pensées à travers le prisme d'une rationalité stratégique, où chaque agent engage son action en ayant préalablement une représentation respective de ce que pense l'autre. Tandis que le modèle de la coordination repose sur la notion générale d'équilibre entre les joueurs, cette notion se trouve complétée par des « croyances croisées ». La courbe de Nash³ est corrigée par des équilibres plus complexes qui intègrent une relation d'incertitude sur les propres déterminants des joueurs.

En devenant une raison stratégique à plusieurs, les transactions ne se limitent pas à des négociations bilatérales. Ces dernières sont au contraire médiatisées par des institutions qui vont en assurer la coordination globale. La croyance des agents rencontre alors les formes fondamentales de l'organisation sociale qui vont garantir les coopérations et faire face aux défaillances.

Dans le chapitre consacré à la relation entre croyance et fonctionnement économique, il est précisé que les agents sont

² Selon l'économiste V.F. Paréto (1848-1923), l'ophélimité est l'utilité que l'on peut affecter à une chose, non dans l'abstrait, mais au vu des actes de consommation de cette chose.

³ Rappelons que cette courbe est une combinaison de stratégies telle que la stratégie de chaque joueur correspond à un choix optimal, étant donné les stratégies choisies par les autres joueurs.

« insérés dans un réseau enchevêtré d'institutions contribuant à la coordination de leurs actions » (*op. cit.*, p. 183). Afin de rendre plus concret ce réseau, Walliser décrit quatre types d'institution - régulatrice, organique, instrumentale, cognitive - et souligne que les normes sociales produites par ces dernières définissent des règles d'intérêts communs qui agissent sur les choix et préférences des acteurs par un mécanisme d'incitations-sanctions, chaque institution envoyant des signaux qui sont intégrés dans la stratégie des acteurs.

Si le développement de cette analyse comportementaliste s'opère principalement à partir du marché et de la firme, c'est sur le rôle de l'Etat qu'il paraît intéressant de suivre Walliser, lorsqu'il évoque la figure de « l'Etat régulateur du social »⁴.

D'une part, l'Etat est invité à délaissier son « attitude coercitive » pour lui préférer une « attitude persuasive » qui vise à infléchir les croyances. D'autre part, l'Etat est encouragé à quitter une attitude « mécaniste » qui lui fait rechercher à moduler le système économique pour une « attitude biologiste, qui vise à implanter localement le germe de changement ».

Sans détailler le biologisme sous-jacent à ce programme d'un Etat « aiguilleur » (« L'Etat peut aiguiller le système vers un état asymptotique [...] sans être pour autant omniscient quant aux trajectoires possibles, ni omnipotent quant aux moyens d'en imposer une », il faut voir là une formulation d'un « Etat garant » du libre développement des échanges. La conception d'un tel Etat peut sembler bien mince face aux forces de déterritorialisation que la mondialisation libère. Peut-on encore réguler socialement un territoire, introduire des modes de coordination inter-individuelles, quand les prétentions du marché sont transnationales ?

Quand le collectif devient l'extension d'une coordination d'intérêts multiples et personnels, quand cette dernière subsume les choix collectifs qui devraient présider aux grandes orientations, il ne reste pas grand chose pour penser le politique et ses actions possibles face au développement d'un capitalisme patrimonial⁵. En poussant un psychologisme mentaliste dans l'appréhension du collectif qui devient une somme de croyances coordonnées, et en l'absence de distinctions entre opinion, conviction, valeur et foi, les croyances de l'économie cognitive et la raison stratégique des agents qui l'accompagne ne peuvent rendre compte de l'existence d'une éthique.

⁴ *Ibid.* Tous les guillemets utilisés dans ces paragraphes relatifs au rôle de l'Etat citent des passages extraits des pages 242 et 243.

⁵ Ce capitalisme repose sur une financiarisation des marchés, sur une nouvelle relation salariale et sur un type de production qui mobilisent. Cf. Orléan A. (1999)

5 – LA VALEUR DE L'INFORMATION ET LE STATUT DE LA COMMUNICATION

Pour l'économie cognitive, la révision des croyances nécessaire à la coordination des acteurs se réalise sous la pression de l'extériorité de l'information. C'est à partir de l'adaptation du choix aux croyances révisées que l'information trouve donc son statut. Qu'en est-il alors de la relation entre information et traitement économique ? Cette interrogation relance la question de la valeur de l'information.

L'acquisition de l'information devient une façon d'accroître le savoir de l'agent en vue d'une prise de décision. L'information possède un coût à la fois économique et psychologique indépendant du message. La valeur de l'information est liée à l'amélioration de la connaissance de l'état environnant en permettant de mieux ajuster la chaîne de décisions ultérieures. Il y a donc arbitrage entre le coût de l'information et sa valeur anticipée. Ce mécanisme est ainsi mis en relief : « La valeur « ex post » d'un message spécifique est la variation de l'espérance d'utilité attachée à l'action opérationnelle à venir, avant et après réception du message spécifique issu de l'action informationnelle. La valeur « ex ante » d'un message générique est la moyenne des valeurs ex post calculée sur l'ensemble des messages possibles, lorsque ceux-ci sont pondérés par leurs probabilités d'occurrence » (*op cit*, p.107).

Ces considérations supposent que l'agent/décideur connaisse la distribution des probabilités des messages ainsi que l'adéquation entre l'état de nature et le message. La conscience effectue alors un calcul de la valeur « par une procédure de rétroaction sur un arbre de décision qui alterne successivement l'action informationnelle, le message fourni par la nature, l'action opérationnelle et l'état effectif de la nature » (*ibid.*, p.108).

Dans ce calcul de la valeur de l'information, ce qui est qualifié « d'action informationnelle » appelle une explication complémentaire. Comme l'information est par nature fragmentaire et incomplète, elle peut faire l'objet d'une recherche. Nous passons alors de l'information reçue à l'information recherchée. Walliser thématise cette différence par l'existence d'un compromis entre « exploration et exploitation » qui traduit un arbitrage entre la recherche d'une information potentiellement disponible et l'utilisation de cette information au mieux des intérêts du décideur. Ceci suppose une anticipation des conséquences de la prise en compte de l'information intégrée dans la décision. La modélisation de la décision, en situation d'information incomplète, se trouve finalement appréciée en terme d'apprentissage (« épistémique » et « comportemental ») et de processus (« édictif » ou « évolutionnaire »).

Soulignons que cette modélisation réduit le rôle de la mémoire à celui d'une « chronique des utilités » de chaque action dans le temps. Ainsi, « la rationalité cognitive du décideur se limite à résumer les gains passés récoltés par une action en un « index d'utilité », qui traduit l'efficacité passée de cette action, et est réinterprété comme l'attrait de l'action dans le futur » (*ibid.*, p.119).

Cette première phase du calcul de la valeur ne traduisant que l'attitude d'un seul individu face à l'information, il faut passer à une approche collective qui ne peut s'accumuler et se cristalliser qu'en une « expérience commune » (*ibid.*, p.155) de l'information.

De nouveau, Walliser recourt au cadre de la théorie des jeux pour montrer comment les adversaires vont accorder également une valeur à l'information. Mais cette fois, ce n'est pas tant la situation d'incertitude qui est au centre du propos que l'utilisation stratégique de l'information dans un contexte à plusieurs joueurs, où ces derniers communiquent. En fait, il s'agit d'obtenir un « équilibre bayésien parfait ». Dans cet équilibre qui relie en boucle les croyances et les stratégies de tous les acteurs, « le terme bayésien renvoie à la révision des croyances probabilistes sur les nœuds des ensembles d'information en fonction des informations passées, et le terme « parfait » à la définition par rétroaction d'une stratégie future conditionnellement aux croyances des nœuds atteints » (*ibid.*, p. 170).

Si le problème de la coordination des décisions et si l'asymétrie d'information induisent des gaspillages dans les transactions marchandes, l'économie cognitive, pour obtenir son nouvel équilibre, va multiplier les « mains » afin de garantir que les décisions individuelles deviennent compatibles avec l'intérêt général. Contrairement à Smith et à son harmonisation naturelle entre choix égoïstes et intérêt général, c'est bien la communication qui est chargée de permettre des choix raisonnables, en limitant le gaspillage. Les joueurs, selon Walliser, sont ainsi guidés vers l'équilibre par une « main lewisienne »⁶ qui fait de la connaissance commune un moyen de coordination des acteurs ; une « main skinnérienne »⁷ qui fait du renforcement un mécanisme d'amélioration des performances et enfin une « main darwinienne »⁸ qui assure une sélection.

Ces trois mains organisent une convergence collective par l'apprentissage en plaçant la croyance au centre d'une activité

⁶ Voir Lewis D.K.(1969). Ce philosophe influence également le courant de l'économie des conventions

⁷ Skinner B.F.(1904-1990), psychologue behavioriste dont la technique repose sur le « conditionnement opérant ».

⁸ Ce darwinisme économique demanderait à être confronté à la lecture de *La filiation de l'homme et la sélection liée au sexe* (1871), deuxième œuvre majeure de Charles Darwin, dans laquelle sont abordés les enjeux sociaux de la sélection naturelle.

économique où le traitement de l'information s'avère particulièrement important. L'information possède une autonomie suffisante qui fait qu'elle devient une marchandise pouvant s'échanger. Ainsi, « toute théorie de l'échange devient aussi une théorie de la communication » (*Op cit.*, p.191). On ne pouvait trouver de meilleure justification aux sciences de l'information en mal de légitimation.

Cette valeur de l'information qui satisfait aux conditions de l'échange, en opérant comme un lubrifiant de l'activité économique, ne doit pas laisser dans l'ombre un autre problème, celui de l'articulation des conditions de production et des conditions d'appropriation de l'information. Ces traits supplémentaires reposent sur le constat d'une dualité de l'information comprise comme bien privé (confrontation offre/demande plus coûts de transaction) et comme bien public (couvert par la dépense publique, son prix administré est souvent nul). Cette seule opposition prouve que l'information n'est pas seulement une marchandise et que son existence va au-delà de la satisfaction des conditions de l'échange.

6 - CONNAISSANCE ET CAPITAL HUMAIN VS ECONOMIE POLITIQUE DE LA MEMOIRE

Après le traitement économique de l'information, c'est le traitement de la connaissance dans l'économie cognitive qui retient notre intérêt. Il débouche sur une nouvelle série de questions, dont une des plus importantes demeure le statut contemporain de la connaissance. Si, aujourd'hui l'idéal d'une connaissance désintéressée semble sujet à caution, la connaissance est-elle pour autant indexable à la théorie du capital humain ?

Dans le cadre de l'économie cognitive, la connaissance est la forme idéale d'un stockage de flux formant un patrimoine individuel, ce patrimoine étant complété par un patrimoine physique. La relation entre ces deux types de patrimoine amène Walliser à poser que « toute théorie de l'accumulation doit incorporer une théorie de la connaissance, que celle-ci soit de nature théorique (savoir savant, capacité de raisonnement) ou pratique (savoir concret, capacité de transformation) » (*op. cit.*, p.194).

La relation entre accumulation et connaissance établie, elle est ensuite articulée à une lecture en terme de capital humain : « le savoir peut être traité comme un capital économique, en l'occurrence comme un capital immatériel accumulé à partir d'investissements en information successifs, qui peuvent ou non résulter d'échanges marchands » (*ibid.*, p.195). La logique coule ensuite d'elle-même, si l'on peut dire : le capital cumule un coût d'élaboration et d'acquisition, son coût unitaire est décroissant avec le volume déjà accumulé.

Ce n'est pas le statut de la connaissance, il fallait s'en douter, qui intéresse Walliser mais la relation entre savoir accumulable et firme.

La tâche pour la firme est de faciliter la participation des institutions cognitives (normes qui actualisent et guident les raisonnements) à la culture de l'entreprise. Les systèmes d'information font que les firmes doivent développer des compétences collectives. Ces dernières forment une situation que Walliser dépeint ainsi : « Partie prenante du capital immatériel accumulé par la firme, elles [les compétences collectives] demeurent distribuées et incorporées dans ses membres, même si elles s'expriment globalement pour réaliser une tâche collective » (*ibid.*, p.208).

Les compétences forment un enjeu mémoriel de taille pour l'entreprise, qui n'est pas sans poser des problèmes d'explicitation des savoirs implicites et de légitimation ; problèmes que n'arrivent pas à faire disparaître les techniques du *Knowledge Management* proposées par les cabinets de conseil en organisation. Cartographier les processus d'apprentissage, c'est donner de la latitude pour mieux gérer les connaissances incorporées dans le capital humain et souligner l'importance de la mémoire. Revenant sur la question de la mémorisation à propos du patrimoine, Walliser souligne que « tout patrimoine intellectuel reçoit un support matériel, sous forme de mémoires internes qui stockent les fragments de connaissance ou de mémoires externes qui démultiplient les capacités de stockage » (*ibid.*, p.194).

La différence entre ces deux types de mémoire donne sa raison d'être à ce que Bernard Stiegler appelle « une économie politique de la mémoire » (Stiegler B., 1996, Chapitre3, p.167). Cette dernière exprime une tension, pour ne pas dire une contradiction, entre le savoir incorporé dans la figure du travailleur et les mémoires externes incorporables et appropriables par la firme. C'est pour cette raison que la capitalisation cognitive est un problème auquel s'attaque la firme, autour du modèle de « l'entreprise apprenante » et des concepts du *learning by doing* et du *leaning by using*.

Afin de limiter l'indexation de la connaissance sur le cycle du capital, l'économie politique de la mémoire forme un enjeu sociétal autour d'une réflexion sur l'appropriation des savoirs-faire que prépare les « industries de la langue » (Auroux S., 1994, p.164). L'économie de la mémoire pose aussi le problème de la transmission et de la socialisation des connaissances, nécessaires à la reproduction et à la création des richesses. En repliant la connaissance sur la théorie du capital humain, ce n'est pas seulement l'homme qui devient un attribut de l'accumulation mais la connaissance elle-même.

Le savoir réduit au rang de matière première devient le signe annonciateur d'une nouvelle phase d'accumulation capitaliste (Béraud Ph. et Perault J.-L., 1995, pp.213-246). On comprend alors aisément pourquoi la mémoire forme un enjeu majeur dans une période où le savoir devient virtuellement mémorisable, c'est-à-dire soumis à la logique de l'investissement économique (Cormerais Franck, 2001).

7 - MAIS OU EST DONC PASSEE LA TECHNOLOGIE ?

Dans l'économie cognitive, nous chercherons en vain une théorie de la technologie. On ne rencontre chez elle ni « système technique », ni « tendance technique ». Pour Walliser, il n'y a que des effets technologiques appréhendés en termes de retombées informationnelles, ces dernières étant intégrables dans un modèle économiciste sophistiqué lié à la théorie des jeux.

Pour qu'un tel réductionnisme devienne possible, il faut, premièrement, concevoir la technologie comme un simple facteur de production et, deuxièmement, que la question de la technique se transforme en problématique de l'innovation.

L'innovation contraint alors la firme à des réorganisations successives, afin de permettre l'avènement de nouvelles routines cognitives. Cette approche, en reprenant les postulats de la théorie évolutionnaire (Nelson R. et Winter S., 1982), se focalise sur la diffusion de la technique en termes de facteurs de réussite ou de blocage d'une innovation. Quelle soit interne ou bien externe, l'innovation est à l'origine d'une rente d'innovation que l'entreprise doit absolument essayer de préserver. Le milieu technique se trouve satellisé, en quelque sorte, par cet impératif de la firme. Étrangement, il n'y a pas de modalités spécifiques d'existence de la technologie (Simondon G., 1958), il n'y a même pas de place pour une histoire des techniques.

Les errements qui conduisent à confondre technologie et innovation peuvent s'expliquer par l'absence d'une distinction entre Matière Organisée (MO) et Organisation Matérialisée (OM), comme le propose Debray (Debray R., 1997, chap.1). Rappelons que la matière organisée (MO) informe de l'inorganique en fabriquant des stocks repérables de mémoire, à l'aide des techniques d'inscription, de comptage, de stockage, de mise en circulation des traces, tandis que l'organisation matérialisée (OM) produit du *socius* sous forme d'organismes collectifs.

Cette distinction permettrait à Walliser de ne pas reconduire un dualisme naïf entre sphère matérielle et sphère idéale, dualisme qui écarte toute importance accordée au support : « Toute information transmise nécessite un support matériel, même si ce support peut être réduit au strict minimum, et n'a souvent aucune influence sur le contenu du message » (*op. cit.*, p.191).

Dans ce refus de prendre en compte le support matériel, c'est la rencontre entre OM et MO qui devient impossible. Le mentalisme idéaliste de la croyance ne peut, en effet, concevoir la technique comme différence anthropologique qui organise un couplage entre le vivant et l'environnement.

8 – COGNITION ET MENTALISME VS ECOLOGIE ET MATIERISME

L'économie cognitive apparaît comme une tentative pour apporter des réponses aux mécanismes de l'incertitude et aux défaillances en défendant la figure de « *l'homo cogitans/adaptans* ». Si l'on remplace l'être rationnel par l'être raisonnable, l'agent/décideur est toujours calculateur mais il n'est plus providentiellement doté d'un libre arbitre échappant à tout conditionnement. Cependant, malgré l'affirmation d'un encastrement institutionnel qui participe à la coordination des comportements des acteurs, l'économie cognitive reste *in fine* dans le cadre d'un individualisme aménagé. L'économie cognitive rentre donc dans la classe d'un individualisme méthodologique « complexe » (Dupuy J.P., 1992). Cette fois, il ne s'agit pas tant d'extérioriser du social hors des consciences que de pratiquer le chemin inverse et d'aspirer tout le social dans un « mentalisme » propre au cognitivisme.

Dans l'économie cognitive, le concept de croyance autorise une variation et une extension du concept de représentation qui permet de dessiner une sorte de « grammaire générative » du social intégrable dans une formalisation logico-mathématique. Cependant, l'importance supposée de l'acteur est toujours envisagée selon le « motif » du capital. S'il ne s'agit pas de nier le processus d'individuation, ni même les consciences individuelles, ce n'est pas en concevant « des acteurs à mi-chemin entre de purs esprits et de purs automates » (*op. cit.*, p.244) que l'on peut comprendre les enjeux sociétaux et anthropologiques de la globalisation des échanges accélérés par le système technique.

Face à la quête du sens qui traverse la démocratie dans la mondialisation, le renouvellement des interrogations de l'économie cognitive, pour intéressantes qu'elles soient, ne passent pas le cap d'une forclusion disciplinaire. Walliser n'indique-t-il pas qu'« il faut se garder d'en faire une discipline hybride que l'on serait tenté d'affubler du nom d'écognition » (*ibid.*, p.245). C'est précisément dans les marges de l'esprit disciplinaire et dans la remise en cause d'une positivité scientiste, à faible prédictivité d'ailleurs, qu'il faut opposer à cette « économie de l'esprit » une « écologie de l'esprit » qui ne fasse pas l'impasse sur la relation entre technique, anthropologie et société. L'éthique sera alors à même de penser les bouleversements de notre monde, en faisant un acte de science autrement, où l'économie ne peut manquer d'être convoquée.

Bibliographie

Auroux S. (1994) *La révolution technologique de la grammatisation*, Liège, Mardaga, p.164.

⁹ Sur le sujet, après Grégory Bateson, Cf. Guattari F., (1989); Stiegler B., (1999).

- Béraud Ph. et Perault J.-L. (1995) La transition sans le développement : vers une globalisation primitive du capital, in *Economie en transition*, sous la direction de Gern J.-P., Paris, Maisonneuve et Larose, pp.213-246.
- Cormerais Franck, (2002) Introduction au mémoriel : perspectives d'une révolution techno-linguistique, *EPISTEME*, revue interdisciplinaire de l'Université Technique de Lisbonne, (à paraître).
- Debray R. (1981) *Critique de la raison politique*, Paris, Gallimard.
- Debray R. (1997) *Transmettre*, Odile Jacob, Paris
- Dupuy J.P. (1992) *Introduction aux sciences sociales ; logique des phénomènes collectifs*, Ellipse, Paris.
- Guattari F. (1989) *Les trois écologies*, Paris, Galilée.
- Lewis D.K. (1969) *Convention, a Philosophical Study*, Harvard University Press.
- Mauss M. (1992) La fonction sociale du sacré, *Œuvres I*, Paris, Minuit.
- Nelson R. et Winter S. (1982) *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Belknap Press of Harvard University.
- Orléan A. (1999) *Le pouvoir de la finance*, Odile Jacob, Paris.
- Sen A. (1993) *Ethique et économie*, Paris, Puf.
- Sfez L. (1992) *Critique de la décision*, Presses de la Fondation Nationale des Sciences Politiques, Paris, 4eme éd. .
- Simondon G. (1958) *Du mode d'existence des objets techniques*, Paris, Aubier.
- Stiegler B. (1996), *La technique et le temps, La désorientation*, tome 2, Paris, Galilée.
- Stiegler B. (1999) Manifeste pour une écologie de l'esprit, in *Art Press*, Internet all over : l'art et la toile, Hors série n°2.
- Walliser B. (1988) *La science économique*, Paris, Le Seuil.
- Walliser B. (1990) *Le calcul économique*, Paris, La Découverte.
- Walliser B. (1992) *Economics and Cognitive Science*, co-editor avec Bourguin P., Pergamon Press.
- Walliser B. (2000), *L'économie cognitive*, Paris, Editions Odile Jacob.