

**Séminaire
Vie des Affaires**

*organisé grâce aux parrains
de l'École de Paris :*
Air France
Algoé²
ANRT
ArcelorMittal
Areva²
Cabinet Regimbeau¹
Caisse des Dépôts et Consignations
CEA
Chaire "management de l'innovation"
de l'École polytechnique
Chambre de Commerce
et d'Industrie de Paris
CNRS
Conseil Supérieur de l'Ordre
des Experts Comptables
Danone
Deloitte
École des mines de Paris
EDF
Entreprise & Personnel
Fondation Charles Léopold Mayer
pour le Progrès de l'Homme
France Télécom
FVA Management
Roger Godino
Groupe ESSEC
HRA Pharma
IDRH
IdVectoR¹
La Poste
Lafarge
Ministère de l'Industrie,
direction générale des Entreprises
PSA Peugeot Citroën
Reims Management School
Renault
Saint-Gobain
Schneider Electric Industrie
SNCF¹
Thales
Total
Ylios

¹ pour le séminaire
Ressources Technologiques et Innovation
² pour le séminaire Vie des Affaires

(liste au 1^{er} novembre 2007)

**MACROPSYCHANALYSE :
L'ÉCONOMIE DE L'INCONSCIENT**

par

Vivien LÉVY-GARBOUA
Membre du comité exécutif de BNP-PARIBAS

Gérard MAAREK
Consultant indépendant

Séance du 6 juillet 2007
Compte rendu rédigé par Pascal Lefebvre

En bref

Quand deux praticiens de la finance, économistes de renom, s'emparent de la théorie freudienne pour éclairer les zones laissées dans l'ombre par la théorie de l'équilibre général, l'*homo oeconomicus* fait bien pâle figure. Le monde étroit de la rationalité s'éclaire d'une toute autre lumière sous le jeu des pulsions de vie et de mort, dans l'affrontement des instances d'un inconscient collectif calqué sur l'inconscient freudien. Les figures du Prince, du Prêtre, du Professeur et du Producteur démasquent les mécanismes économiques de la prise de décision, des crises ou des bulles, enrichissent la compréhension de ces phénomènes et ouvrent de nouveaux champs de réflexion aux décideurs et aux analystes. « *Ils ne savent pas que nous leur apportons la peste* » déclara Freud à Jung en débarquant à New York. Face aux discours dominants, la psychanalyse a toujours été subversive. Puisse alors la macropsychanalyse avoir en économie le succès que son aînée a remporté en Amérique.

*L'Association des Amis de l'École de Paris du management organise des débats et en diffuse
des comptes rendus ; les idées restant de la seule responsabilité de leurs auteurs.
Elle peut également diffuser les commentaires que suscitent ces documents.*

EXPOSÉS de Gérard MAAREK et Vivien LÉVY-GARBOUA

Gérard MAAREK : Pourquoi traiter un tel sujet quand on est économiste ? À l'origine de cette interrogation, il y a une insatisfaction personnelle. Nous avons l'un et l'autre travaillé comme économistes et gestionnaires et, tout au long de nos parcours, nous avons ressenti en permanence le sentiment que la matrice de nos raisonnements, que l'on pourrait appeler l'individualisme méthodologique, était insuffisante pour rendre compte des comportements collectifs que nous rencontrions tous les jours.

Les limites du modèle économique

Par individualisme méthodologique, on entend l'idée que, pour rendre compte de phénomènes collectifs, il faut commencer par analyser le comportement des individus isolés. Ensuite, par effet de composition, on rassemble ces comportements et on en infère des phénomènes globaux. Le modèle le plus achevé est évidemment celui de la théorie économique, selon lequel les individus consommateurs et producteurs ont, en général, un comportement d'optimisation. Et c'est en agrégeant les comportements élémentaires qu'apparaissent l'équilibre économique général et le système de prix, propriétés émergentes de ce peuple d'*homo oeconomicus*. À l'opposé, le holisme considère que les groupes sont dotés de caractéristiques et de propriétés indépendantes de celles de leurs membres. L'analyse de ces propriétés ne prend dès lors plus en compte les interactions individuelles, pas plus qu'elle ne se préoccupe de théoriser cet effet de composition.

À plusieurs reprises, en particulier comme secrétaire général de l'Institut national de la statistique et des études économiques (INSEE), j'ai été confronté à cette insatisfaction lorsque des partenaires sociaux n'acceptaient pas, au cours de négociations, des propositions que je considérais comme Pareto-optimales, c'est-à-dire améliorant la condition de tel ou tel groupe d'individus, sans pour autant détériorer celle des autres. Le rejet de ces propositions tenait à l'importance prêtée au sentiment d'égalité et au partage bien compris de la ressource, raisons alors peu compréhensibles pour l'économiste que j'étais.

J'ai également rencontré cette insatisfaction dans l'analyse des marchés financiers : l'exemple le plus typique est celui des bulles des marchés d'actions. Il s'y joue quantité de phénomènes ayant trait aux états psychiques des acteurs, dont la théorie économique est bien incapable de rendre compte. La théorie abstraite des bulles comporte ainsi des trous très significatifs même si, par exception, on trouve une description assez réaliste de leur incidence chez Charles Kindleberger¹.

Enfin, tous les individus quelque peu rationnels ont été déçus de voir que la prophétie de Francis Fukuyama² ne s'est pas réalisée et que nous sommes encore dans un monde qui n'est ni celui du libre-échange, ni celui de la démocratie représentative généralisée. Les économistes rationnels ont décidément encore bien du mal à comprendre les forces et les croyances qui agitent la sphère politique !

Le postulat général du comportement d'optimisation est donc aujourd'hui remis en cause par de nombreux auteurs qui s'efforcent d'enrichir la psychologie de l'agent économique en faisant interagir quantité d'éléments émotionnels avec sa démarche rationnelle. Mais la théorie économique peine encore énormément à rendre compte de la richesse de ces phénomènes autrement que par des explications *ad hoc*.

Les progrès des neurosciences et des sciences cognitives confortent depuis peu nos insatisfactions personnelles. Depuis que les techniques d'imagerie médicale ont rendu possible l'observation des processus cérébraux d'individus en train de décider, il se confirme

¹ Charles Kindleberger, *Histoire mondiale de la spéculation financière* (Librairie Lavoisier, 2005).

² Francis Fukuyama, *La fin de l'Histoire et le dernier homme* (Flammarion, 1993).

que d'autres mécanismes que le calcul rationnel entrent effectivement en ligne de compte et génèrent la décision. Ces courants de recherche, non seulement en économie politique mais aussi en neurosciences, ont permis à ces deux domaines de se rejoindre dans la neuroéconomie, nouvelle discipline consistant à confronter l'observation de ce qui se passe dans le cerveau avec le comportement des agents économiques.

Pourquoi Freud ?

Que la pratique traditionnelle de la psychanalyse soit aujourd'hui décriée par certains et paraisse dépassée par les techniques de psychologie comportementale et par la chimie des neuroleptiques, il ne nous appartient pas d'en juger. Par contre, chacun peut constater que Freud reste bien présent dans le discours ambiant. Le vocabulaire freudien est désormais largement partagé, utilisé au fil des jours par des écrivains, des éditorialistes ou des journalistes qui s'en servent pour décrire, non pas des phénomènes individuels, mais bien les phénomènes de société. Il nous est alors paru pertinent de dépasser le postulat de l'agent rationnel pour tenter de construire, à la lumière de la psychanalyse, une sorte d'anthropologie pouvant nous aider à élaborer un modèle plus réaliste de l'agent économique.

Nous avons résumé les idées de Freud en cinq hypothèses :

- celle de l'Inconscient, hypothèse qu'il conviendra de situer par rapport à ce que les neurosciences nous apprennent aujourd'hui ;
- celle des pulsions, à savoir que nos comportements répondent aux besoins du corps, la pulsion étant alors le trait d'union entre le corps et l'esprit ;
- celle d'un appareil psychique structuré en instances distinctes : Ça, Moi et Surmoi ;
- celle selon laquelle les traumatismes anciens continuent à jouer un rôle dans la vie adulte ;
- et, enfin, celle qui postule que l'on peut passer de schémas valables pour les individus à des schémas similaires, transposables aux groupes selon un principe très heuristique de similitude largement utilisé par Freud.

Le terme de macropsychanalyse peut paraître nouveau mais ce qu'il recouvre existe en fait depuis longtemps. Freud lui-même postulait un passage possible entre microanalyse et macroanalyse, analyse de l'individu et analyse des groupes structurés. Il a apporté en ce sens une contribution tout à fait significative à l'analyse des sociétés : son premier ouvrage sur ce thème, *Totem et Tabou*³, remonte très haut dans sa carrière et ce sujet a été pour lui une préoccupation permanente jusqu'à son dernier ouvrage : *L'homme Moïse et la religion monothéiste*. Ainsi, la façon dont la personnalité de l'enfant se constitue par séparation du Ça et du Moi, dans un premier temps, puis par la scission ultérieure de ce dernier en Moi et Surmoi, Freud l'applique aux sociétés elles-mêmes en montrant l'émergence d'un Surmoi collectif à partir de la Horde primitive. Par la suite, ce courant de pensée a été repris et complété par de nombreux autres auteurs.

Macroagrégats ou groupes structurés ?

Il existe de surcroît une certaine analogie entre la macropsychanalyse et la macroéconomie : en macroéconomie, quand on raisonne sur l'entreprise ou sur les ménages, on prête à ces agrégats les mêmes comportements que ceux de l'agent isolé de la microéconomie. Aujourd'hui, plus personne ne remet en cause ce type de raisonnement qui relève pourtant d'une audace extrême consistant à dire, par exemple, que les ménages français ont une propension à épargner ou qu'une entreprise a un comportement d'investissement. Or, on sait pertinemment que les règles d'agrégation parfaite sont d'une grande rigueur et qu'en général, le monde réel ne répond pas à de telles conditions. Il n'empêche que personne ne remet en cause la possibilité de raisonner sur des macroagrégats pour faire de la macroéconomie. La

³ Les principaux ouvrages de Freud sur les questions de société sont :

- *Totem et Tabou* (1912)
- *Considérations sur la guerre et la mort* (1915)
- *Psychologie des foules et analyse du moi* (1921)
- *L'avenir d'une illusion* (1927)

macropsychanalyse est donc à peine moins audacieuse dans ses raisonnements que la macroéconomie !

Notre raisonnement porte sur les groupes structurés, c'est-à-dire que nous ne raisonnons pas sur n'importe quel agrégat mais qu'une certaine permanence doit être constitutive de ces groupes. Le plus souvent, compte tenu de la durée de vie des groupes considérés – entreprises ou sociétés –, il s'agit d'ensembles renouvelés d'individus traversant ces structures sans en affecter la permanence. On considérera donc un tel groupe, non pas comme un ensemble d'individus, ce que ferait l'individualisme méthodologique, mais comme un ensemble de programmes et de rôles, les individus revêtant temporairement les fonctions qui leur sont imparties lorsqu'ils sont présents au sein du groupe.

À partir de là, le groupe structuré développe une conscience de lui-même que révèle de façon parlante l'usage courant des pronoms : les gens qui sont dedans disent "nous" et désignent ceux qui sont dehors par "eux". Le groupe structuré se réfère par ailleurs souvent à une sorte de mythologie de ses origines : ce pourra être la référence à un fondateur, comme Antoine Riboud chez Danone, ou bien la référence à un trauma originel qui a façonné l'identité du groupe. Ce psychisme collectif se constitue sur la base de toutes les fonctions cognitives du groupe, des mécanismes d'arbitrage, de régulation et de gouvernance internes. On pourra alors distinguer à l'intérieur du groupe des instances symboliques calquées sur celles de l'individu freudien.

La macropsychanalyse n'a pour seule ambition que d'être une herméneutique, c'est-à-dire un système d'interprétation parmi d'autres, pouvant fonctionner en parallèle avec d'autres. Nous raisonnerons donc sur des états psychiques du groupe analogues à ceux du modèle freudien. Nous parlerons ainsi de formations primaires, c'est-à-dire de la configuration respective des instances, puis, dans un deuxième temps, nous évoquerons les formations réactionnelles, ces états psychiques en nombre restreint, qu'on qualifiera de configurations pathologiques, non pas dans une optique normative, mais en référence aux grandes figures classiques de la pathologie mentale : psychoses et névroses.

Freud est-il bien nécessaire ?

Vivien LÉVY-GARBOUA : Nous avons passé beaucoup de temps à voir la compatibilité entre trois modèles des phénomènes individuels avant de les transposer au groupe : l'approche économique, qui nous était la plus familière ; l'approche liée aux disciplines cognitives et aux neurosciences, qui se développent fortement aujourd'hui ; et l'approche psychanalytique, essentiellement centrée sur la théorie freudienne. Avant d'aller plus loin, il était nécessaire de relever les éventuelles antinomies et de s'assurer que les critiques formulées contre la psychanalyse n'étaient pas à ce point dirimantes qu'il valût mieux renoncer à notre démarche.

Dans le modèle de la rationalité économique, les individus ont des préférences intrinsèques et ils sont censés faire leurs choix à partir de l'information dont ils disposent, de la perception qu'ils ont des contraintes extérieures et de la manière dont ils les prennent en compte. Ce modèle-là se heurte cependant à des difficultés dont les économistes sont bien conscients et dont la première est qu'il est compliqué de faire un choix, du fait de notre incapacité à analyser toutes les solutions possibles. Herbert A. Simon est le premier à avoir critiqué ce modèle au nom de nos limites à traiter l'information, d'où le concept de rationalité limitée.

Bien souvent, on substitue à la rationalité substantive une rationalité dite procédurale, ce que les Américains appellent les *rules of form*, c'est-à-dire des règles pratiques qui disent quels processus mettre en œuvre pour simplifier le problème posé et quels critères appliquer pour faire un choix.

La deuxième critique, très présente aujourd'hui dans les théories économiques, consiste à chercher des anomalies. Gérard Maarek en citait une à propos des partenaires sociaux : c'est un cas typique qui fascine les économistes et relève du jeu de l'ultimatum. Dans ce jeu, on donne cent euros à un sujet en lui disant : « *Tu en donnes une partie à ta convenance à*

quelqu'un et s'il accepte ce que tu lui donnes, tu gardes le reste. » Du point de vue d'un économiste, c'est un choix rationnel que d'accepter, par exemple, trois euros. Mais ce n'est pas ce qu'on observe. Les gens n'acceptent ni ces trois euros, ni cinq, ni dix, et ils ne commencent à accepter qu'à partir de 25 ou 30 euros. Les économistes se trouvent alors devant le paradoxe de devoir prendre en compte des considérations qui ne sont pas simplement liées au fait qu'on améliore sa situation en acceptant les trois euros.

C'est également le cas de la procrastination que nous avons tous expérimentée en remettant au lendemain des tâches qu'il serait logique de faire le jour même. Plus graves sont les conduites d'addiction : comment expliquer que des gens se droguent et prennent des substances dont ils savent qu'elles leur seront nocives à terme ? On peut citer également les actes délictueux dont on sait qu'ils entraînent à coup sûr des sanctions. Il y a néanmoins une sorte de compulsion à s'engager dans ce type d'actes. On trouve également ces comportements dans la capacité à obéir, parfois aveuglément, à des autorités, y compris pour commettre des actes contraires à ses convictions et à ses idées.

***Homo oeconomicus* versus homme freudien**

Tout cela, les économistes ont du mal à le traiter dans le cadre de l'*homo oeconomicus*. Ils ont donc imaginé des modèles qui introduisent des modifications dans les fonctions d'utilité des choix, des taux d'actualisation incroyables pour tenir compte du fait de la préférence pour le présent, etc. Ils ont fait preuve de beaucoup d'imagination, avec parfois des idées très intéressantes autour de la problématique du self-control mais qui ne donnent pas, à ce jour, une image satisfaisante de la question. Ce sont des modèles *ad hoc*, dont les hypothèses, également *ad hoc*, sont superposées sans cadre général.

Face à cela, on trouve des approches qui ne sont pas exclusivement économiques. La première a été émise par un neurologue américain, Antonio Damasio, qui est parti de l'histoire d'Eliott, un de ses patients affecté par une lésion au cerveau. Ce patient, parfaitement normal avant son accident, restait capable de raisonnements sophistiqués mais était néanmoins dans l'incapacité de décider. D'où l'hypothèse que coexistent en nous deux types de circuits : celui de la raison et celui de l'émotion. Le circuit de la raison évalue les alternatives et s'efforce de trouver la meilleure ; le circuit de l'émotion recourt à l'expérience de situations analogues et simplifie les choix à faire en allant immédiatement vers un certain type de décisions éprouvées. La théorie d'Antonio Damasio, largement reprise par les sciences cognitives, est qu'il existe une interaction constante entre ces deux processus, l'un ne pouvant se passer de l'autre. Sans capacité d'émotion, c'est-à-dire sans possibilité de faire appel à des expériences passées, on n'est plus capable de décider même si on a toutes les potentialités de raisonnement et de calcul pour le faire.

Il faut également citer Daniel Kahneman, le plus célèbre des psychologues économistes qui a synthétisé sa pensée en discernant des processus qu'il appelle premiers (qui font penser aux processus primaires de Freud, processus émotifs dans lequel les éléments du cerveau fonctionnent en parallèle) qu'il oppose à des processus seconds plus maîtrisés, dans lesquels le travail du cerveau est séquentiel et qui correspondent à l'univers de la raison et aux processus secondaires décrits par Freud. En fonction de la façon dont ils s'appliquent au langage et aux concepts, il distingue un mode intuitif dans lesquels les processus premiers président à des décisions rapides, quasiment instinctives, et un mode rationnel qui correspond au raisonnement, au calcul économique, etc. La thèse de Kahneman est que beaucoup de nos décisions, alors que nous les étudions sur le mode du raisonnement, dans l'économie notamment, s'appuient en fait sur l'intuition et les processus premiers.

La démarche de la neuroéconomie cherche à rapprocher neurologues et économistes. Elle s'est énormément développée depuis une dizaine d'années et s'appuie sur les techniques de l'imagerie médicale permettant de voir quelles parties du cerveau sont activées, à quel moment et par quoi, et ouvrant donc un nouveau champ d'expérimentation qu'économistes et neurologues investiguent ensemble. Leur démarche consiste d'une part, à faire des expériences à partir de lois bien connues des économistes et qui paraissent incontestables.

Pour cela, on questionne des sujets sous IRM (imagerie par résonance magnétique) et on regarde quelle partie de leur cerveau est activée. On visualise ainsi leur réaction ; ce qui permet d'établir une cartographie des centres de la décision. D'autre part, ils partent d'anomalies, c'est-à-dire de ce que l'économie ne prévoit pas. De la même manière que précédemment, on voit alors ce qui s'active dans le cerveau des sujets et, en confrontant les zones cérébrales mises en jeu dans une anomalie et la cartographie établie à partir des lois vérifiées, on s'efforce de trouver des hypothèses sur les interactions entre émotions et raison, de manière à établir un modèle de fonctionnement de la décision plus sophistiqué que les modèles classiques. Nous sommes au tout début de cette discipline et, malgré nombre de publications sur le sujet, il faudra un certain temps avant d'obtenir des résultats satisfaisants et des enseignements établis et stables ressemblant à des lois.

Le troisième modèle qui nous a intéressés est celui de l'homme freudien, avec ses pulsions, son psychisme structuré en instances et ses traumatismes originels. Dans notre recherche sur la compatibilité entre les différents concepts de l'économie, des neurosciences, des sciences cognitives et de la psychologie, nous nous sommes efforcés de voir dans quelle mesure les concepts de la psychanalyse, les localisations physiques décrits par les neurologistes et les notions de conscience primaire (celle des événements récents) et de conscience d'ordre supérieur (la capacité à sortir de soi et à s'observer soi-même) développés par les cognitivistes sont compatibles entre eux. Il faut citer à ce propos les travaux très intéressants d'Éric R. Kandel sur la mémoire qui montrent que, à ce jour, il n'y a pas d'incompatibilité entre ces différentes approches, et que malgré certaines critiques récentes, l'hypothèse d'un inconscient n'est pas remise en cause, loin de là. Nous sommes donc partis de l'hypothèse qu'il n'y avait pas d'incompatibilité entre ces trois modèles et que, d'une certaine manière, l'homme freudien rendait compte de phénomènes qui n'étaient pas évoqués par les autres modèles.

Le Prince, le Prêtre, le Professeur et le Producteur

Gérard MAAREK : Loin de nous, pourtant, l'idée que le modèle de l'équilibre général n'a pas rendu de grands services : c'est un moyen irremplaçable d'éclairer la réalité économique, et qui correspond à un aspect du comportement humain dans des circonstances précises. Mais on sait que, dans la pratique, les groupes structurés ont beaucoup de mal à adopter un comportement rationnel. Les organisations de grande taille rencontrent souvent de graves difficultés dans l'exécution, même si, *in fine*, elles connaissent parfois d'éclatants succès. On sait faire de grands barrages, on sait envoyer un homme sur la Lune, mais les exemples sont également nombreux de grands projets qui se sont soldés par des échecs. De tels projets semblent réalisables *a priori* mais quand on a affaire aux individus tels qu'ils sont, l'expérience montre que ça ne marche pas aussi bien que prévu.

Nous nous sommes donc intéressés à des hommes freudiens, c'est-à-dire des hommes cognitifs, augmentés d'un Inconscient et d'un Surmoi, autrement dit attachés à des valeurs et affrontés à des interdictions issues de ce Surmoi. De ce fait, la rationalité collective, quand on rassemble des hommes ayant ces caractéristiques, ne peut être que très limitée. Cette critique est très présente dans la littérature : elle est le fait de Friedrich von Hayek, mais aussi de Sigmund Freud lui-même qui, dès les années 1930, marquait sa grande distance vis-à-vis du projet soviétique. Abandonnant donc la démarche de l'individualisme méthodologique, nous poserons d'emblée qu'il existe un psychisme collectif structuré sur le modèle des instances freudiennes : le Moi (conscient), le Ça (représentant des pulsions dans le psychisme) et le Surmoi (le couple valeurs/interdictions). On rajoutera un quatrième pôle, présent chez Freud mais pas exactement au même niveau que les trois autres : le pôle du *logos*, de la raison, du principe de réalité, instance au contact de la réalité et capable de raisonnements et de comportements adaptés.

En transposant ces concepts aux groupes structurés, nous parlerons non plus d'instances, mais de pouvoirs, en qualifiant ces pouvoirs par des mots ayant leur exact pendant dans le psychisme freudien : le Moi sera le Prince ; le Surmoi, le Prêtre ; le Ça, le Producteur et le *logos*, le Professeur. La gradation conscient/inconscient partira du Producteur, dans les soubassements de la structure, pour monter jusqu'au Prince qui en sera la partie la plus

visible. Dans la pratique, le Ça, le Producteur, à l'intérieur d'une entreprise, pourra être les ateliers, les bureaux d'études, les routines et les rôles qui correspondent à la mise en œuvre quotidienne des fonctions du groupe. Le Moi, le Prince, sera l'instance de régulation de l'ensemble : directeurs, chefs de service, ministres, etc., en un mot ceux qui ont le pouvoir de faire tourner l'ensemble. Le Prêtre orientera l'activité en valorisant les comportements positifs et en sanctionnant les comportements déviants. Dans l'entreprise, cela pourra être une direction de la communication interne et, dans la société globale, les églises ou les partis politiques qui secrètent des valeurs et qualifient les comportements. Enfin, le Professeur sera incarné par la direction des Ressources humaines, la Formation permanente, et toutes les fonctions visant à accueillir les nouveaux, à leur insuffler les valeurs et à faire leur apprentissage. Le Professeur, quant à lui, sera en relation avec le monde extérieur, en charge de faire pénétrer à l'intérieur de la structure l'information nécessaire à son fonctionnement.

Éros et Thanatos dans les organisations

Freud regroupe les pulsions, de façon duale comme à son habitude, en deux grandes catégories : pulsions de vie et pulsions de mort, respectivement Éros et Thanatos. La pulsion de vie dans la réalité concrète des groupes structurés, est tout ce qui pousse à la coopération : elle porte les noms de confiance, connivence, esprit d'équipe, etc. La pulsion de mort sera au contraire la tendance à l'agressivité, à la destruction, à la division, à l'antipathie, à l'indécision, etc. Cette façon de caractériser les groupes avec des moments où la pulsion de vie prédomine et des moments où la pulsion de mort s'impose, nous l'avons tous expérimentée : à certaines périodes, on passe par des phases d'euphorie où les choses vont bien, dans la bonne entente, et des phases contraires où la discorde est généralisée.

C'est une façon de voir les choses, qui rejoint paradoxalement les enseignements de la théorie des jeux issue, elle, de la théorie économique. En théorie des jeux, le modèle central est celui dit du Dilemme du prisonnier, dans lequel la coopération apporte des résultats positifs aux participants, alors que les comportements hostiles ou égoïstes ont, au contraire, un effet destructeur. Or, en théorie des jeux et sans arbitrage, c'est plutôt la solution où tout le monde est "faucon" qui s'impose spontanément. La théorie ne renseigne pas sur cette bifurcation : sauf à rajouter des hypothèses, on ne sait pas quel sera le comportement d'un groupe donné dans la pratique. Les théoriciens de ce modèle l'ont enrichi de toutes sortes de manières, dont l'une consiste à lui surajouter un arbitrage extérieur, afin d'aboutir à une solution profitable à tous. Une interprétation psychanalytique nous dirait que c'est là une façon d'expliquer l'apparition des institutions d'arbitrage et des instances de régulation collective, destinées à empêcher que la vie sociale ne soit la guerre de tous contre tous. C'est une façon de montrer que l'économie permet d'expliquer la psychanalyse ainsi que ses notions de pulsion de vie et pulsion de mort. Et réciproquement...

Dans un ensemble hiérarchique, formé de groupes empilés les uns sur les autres, la pulsion de vie agit comme facteur de cohésion à l'intérieur du groupe et cette cohésion s'obtient au prix d'une dérivation vers les autres de la pulsion de mort. C'est l'équilibre entre ces deux pulsions qui maintient un tel édifice en état de fonctionnement. Concrètement, cela veut dire qu'à l'intérieur d'un service, les gens coopèrent, mais au prix d'une rivalité vis-à-vis du service voisin ; cependant dès que ces mêmes services sont regroupés dans un département, la cohésion revient au sein de cet ensemble plus vaste, aux dépens de la nouvelle périphérie. L'usage des pronoms illustre cela : *je* deviens *nous* face aux autres.

Le vocabulaire freudien divise les pulsions en fonction de l'objet vers lequel elles sont tournées : tournée vers l'extérieur, la pulsion de vie s'appelle l'amour ; tournée vers soi, c'est le narcissisme. La pulsion de mort s'appliquant à un objet extérieur s'appellera sadisme ; tournée vers soi, ce sera le masochisme. Une situation normale dans des groupes emboîtés est un équilibre entre pulsions de vie qui maintiennent la cohésion du groupe et pulsions de mort qui permettent, sinon d'isoler ce groupe, en tout cas de l'identifier par rapport au monde extérieur. Mais la pulsion de mort est toujours limitée par le fait que chacun de ces groupes appartient, à un niveau supérieur, à un groupe plus vaste.

Formations primaires et formations réactionnelles

Nous pouvons aborder maintenant ce que nous appellerons les états pathologiques des groupes et ce que Freud nomme : formations primaires et formations réactionnelles. Une formation primaire est une formation psychique déviante par rapport à l'état idéal que nous venons de décrire. Cette formation primaire apparaît à la suite d'un choc, quelle qu'en soit la nature. Pour un individu, ce peut être un échec professionnel ou un gain au loto ; pour une entreprise, ça pourra être des pertes substantielles, une restructuration ou une fusion, un choc technologique. On a là un moyen très rudimentaire de décrire les réactions d'un groupe face à un choc et dans des situations où l'adaptation ne se réalise pas.

Face à des chocs défavorables, le Prince est, en règle générale, capable d'adapter la structure à ce nouvel environnement. Mais il peut arriver qu'il ne réussisse pas à restaurer l'équilibre parce que les valeurs du groupe ne sont pas compatibles avec cette adaptation : le groupe pourra alors sombrer dans un sentiment de culpabilité vis-à-vis des autres groupes, et d'échec face à ce qu'il ne réussit pas à faire. Cette posture est caractéristique d'un syndrome dépressif névrotique, c'est-à-dire d'un psychisme dominé par une pulsion de mort tournée vers soi-même (masochisme).

Face à une telle situation potentiellement dangereuse, une deuxième formation, appelée formation réactionnelle, se met en place derrière la formation primaire. Le Moi réagit en suscitant un leader qui focalise sur lui la pulsion de vie et retourne la pulsion de mort vers l'extérieur, le plus souvent par le biais de la désignation d'un bouc émissaire. Le sentiment de culpabilité est alors mis en sourdine, l'individu s'identifie aux autres et se fond dans le groupe. Cette situation a été très bien décrite par Freud qui l'appelle "foule primitive". Il avait bien évidemment à l'esprit la montée des totalitarismes et des leaders charismatiques qui émergeaient à son époque en Europe.

Si, au contraire, le choc est favorable à la structure et qu'il entre en symbiose avec les valeurs du groupe, le groupe pourra éventuellement rentrer dans un syndrome maniaque, dominé par un sentiment d'euphorie, dans lequel ses comportements narcissiques (vis-à-vis de lui-même) et sadiques (vis-à-vis des autres) seront exacerbés et le pousseront à agresser les groupes extérieurs.

Le problème est que si vous êtes en expansion agressive vis-à-vis du monde extérieur, ce peut être une situation dangereuse. En règle générale, cet état d'exaltation va se transformer, éventuellement sous l'impulsion du Prince, afin d'éviter ce type de problème. Une formation réactionnelle se met alors à nouveau en place, par laquelle la pulsion de vie narcissique, initialement tournée vers soi, va désormais être détournée vers l'extérieur. On entre alors dans un Éros fusionnel, voire impérialiste, vis-à-vis de l'extérieur. Simultanément, la pulsion de mort se tournera contre le Prêtre, le Surmoi, remettant en cause valeurs anciennes et ordre établi. De telles situations *New Age* se rencontrent aussi dans l'histoire des sociétés : la Révolution française, avec son universalisme et sa volonté de faire partager ses valeurs, participe de ce schéma.

Toutes ces figures peuvent être rassemblées sous le terme générique de névrose. Un syndrome psychotique est une toute autre chose : alors que la névrose est un conflit entre Surmoi et Ça, la psychose est un conflit entre le Moi et la réalité. Face à un choc traumatique, l'adaptation ne se fera plus par une névrose, mais par une négation partielle ou totale du réel. Dans une telle configuration, face à un événement qu'on ne maîtrise pas, on va s'abstraire du monde extérieur. La formation primaire peut alors prendre la forme d'une régression tendant à revenir à la situation qui, dans la prime enfance, était celle du lien à la mère : on peut s'enfermer dans la rêverie ou fuir dans les paradis artificiels. Dans la sphère politique, vont resurgir les figures de la mère patrie, de notre sainte mère l'Église, les valeurs du retour à la mère nature, etc., dans lesquelles ces figures servent de refuge face à un réel insupportable et permettent de revenir symboliquement à la mère protectrice du passé. On est loin de la construction d'une société équilibrée, ayant un Surmoi qui donne la direction...

La formation réactionnelle, dans ce cas, sera la falsification du réel. Le réel n'étant pas supportable, on lui substituera un réel imaginaire qui prendra la forme d'idées délirantes (les idéologies en seront les illustrations plus ou moins bénignes) mais qui pourront aussi porter sur autrui et correspondre au développement de sentiments paranoïaques. Dans le langage courant, cette falsification du réel se nomme folie.

Tout ce dont nous avons parlé jusqu'à présent relève d'une analyse diachronique : on décrit des événements au fil du temps en les isolant de leur contexte. Or, dans le psychisme, tous ces événements passés coexistent et s'empilent. La notion synchronique qui correspond à cet état psychique est la notion de Soi (*Self*) ou d'identité. L'identité résulte de la gestion complexe de tout cet empilement d'états successifs émanant de chocs antérieurs. On rentre alors dans un chapitre de la psychologie infiniment plus complexe : celui de la *self-psychology*. Ce qui est dit des individus peut valoir pour les groupes. À un moment donné, le groupe doit gérer une identité complexe : il doit arbitrer, pondérer ces états successifs. C'est également valable à l'échelle d'un État comme la France, qui doit gérer l'héritage de l'Ancien Régime, celui de la tradition révolutionnaire, des guerres successives, etc. Tout cela, à un moment donné, forme une identité complexe que la structure doit gérer, avec heureusement la faculté d'oubli de certains traumatismes que lui offre le refoulement dans l'inconscient.

Bulles et phénomènes de groupe

Vivien LÉVY-GARBOUA : Comment peut-on appliquer ce schéma aux phénomènes de marché et, par exemple, aux phénomènes de bulle ? La bulle internet, dans les années 1998/2000, a été marquée par une montée excessive des actions technologiques, suivie d'une brutale chute du cours de ces actions à partir de 2001, l'indice Nasdaq s'effondrant brutalement de 4 500 à 1 000 points. Il est par ailleurs remarquable de constater à quel point les mécanismes des bulles se superposent, que ce soit en 1929 ou aujourd'hui. Comment l'analyser ? Pour nous, une bulle relève d'une croyance collective très forte. L'éclatement de la bulle signe la renonciation brutale à cette croyance et le passage à une autre croyance.

Quand on analyse les phénomènes de marché, on distingue classiquement les investisseurs rationnels et les *noise traders*, c'est-à-dire les investisseurs amateurs ou intuitifs, au comportement peu rationnel. La théorie économique dit que les *noise traders* importent peu, les arbitragistes et autres acteurs rationnels compensant sans peine leurs actions désordonnées. Par contre, lorsque les *noise traders* deviennent nombreux et dominants sur un marché, l'intérêt des acteurs rationnels est de suivre ceux qui ne le sont pas. À partir de là, des phénomènes de groupe se produisent, générateurs de mouvements excessifs.

Nous avons alors considéré que, la bulle étant un phénomène de groupe, elle pouvait entrer dans le cadre de notre analyse. Le groupe structuré est alors la communauté financière : banques centrales, régulateurs, investisseurs, gestionnaires de fonds, analystes financiers, médias spécialisés, etc. Dès lors, le Prince, chargé de réguler l'ensemble, est incarné par les grands argentiers des banques centrales, Alan Greenspan ou les gouverneurs de la BCE (Banque centrale européenne). Les Professeurs sont ceux qui analysent le marché à partir d'une théorie : universitaires, analystes financiers (pour autant qu'ils soient indépendants des autres acteurs). Les Producteurs sur le marché sont les investisseurs et les analystes *sell side* qui ne sont pas fondamentalement rationnels, car chargés de vendre les actions. Qui sont les Prêtres, incarnant la conscience du marché ? Alan Greenspan ? Parfois... Mais ça peut aussi être quelqu'un comme Warren Buffet⁴ dont les avis sont interprétés comme exprimant une certaine éthique du marché.

⁴ Warren Buffett (né le 30 août 1930), surnommé l'oracle d'Omaha, a engrangé une énorme fortune provenant de ses investissements à travers sa compagnie Berkshire Hathaway, qu'il détient à 38 %. Avec une estimation de 52 milliards de dollars en 2007 (contre 44 milliards en 2004), il est le deuxième homme le plus riche du monde derrière Bill Gates, d'après Forbes.

Nous postulons enfin qu'une bulle résulte d'une fascination, d'une pulsion vers un objet de désir, en l'occurrence les actions des nouvelles sociétés de la *Net-Economy*. Le ressenti du choc initial, quant à lui, a été que quelque chose de nouveau se passait, que la révolution internet allait ouvrir un champ incroyable de développement au business. Ce choc a été rationalisé, y compris par les Professeurs, comme un changement de paradigme : « *Cette fois-ci, c'est différent, parce qu'il y a la nouvelle économie. Nous sommes dans un nouvel univers économique auquel les théories antérieures ne s'appliquent plus et si vous pensez le contraire, c'est que vous n'avez rien compris !* »

Ce processus de révision des croyances s'initie par une phase maniaque, unissant les différents acteurs, dans laquelle l'information n'est acceptée que pour autant qu'elle conforte la croyance. S'ensuit une phase très intéressante d'assimilation : on commence à percevoir des anomalies et des signaux contradictoires, on perçoit des informations qui contredisent la croyance. Mais dès lors, la censure se met en place : on minimise ces signaux dérangeants, on survalorise les bonnes informations, on trouve une interprétation positive aux mauvaises. On entre dans une phase psychotique : les acteurs sont dans le déni et s'inventent des raisons de ne pas voir la réalité. C'est une phase cruciale, difficile à cerner dans l'instant quand on se demande, par exemple, où on en est dans le cycle boursier. On sent bien les craquements mais on ne sait comment s'adapter en temps réel.

Finalement, apparaît la phase d'accommodation, dans laquelle émerge la prise de conscience que l'on s'est trompé. C'est souvent un événement mineur qui la déclenche : on abandonne alors totalement et brutalement la croyance, provoquant une chute excessive des cours. Des phénomènes de foule se produisent et l'ensemble des acteurs ressent un fort sentiment de culpabilité, caractéristique de ce moment du cycle. Dans l'exemple de la bulle immobilière, les banquiers étaient tellement traumatisés, en 1995, d'avoir fait cette erreur, qu'il leur était absolument impossible de réinvestir dans ce secteur. On a alors vu les jeunes loups du marché américain investir l'immobilier parisien et réaliser des profits considérables, alors que les Français n'ont pu revenir que bien plus tard.

Dans la bulle internet, les gens s'étant trompés ayant été démentis par la réalité, ont également mis un certain temps à panser leurs plaies et à accepter cette réalité, tout en développant un fort sentiment de culpabilité. Et ce n'est qu'au bout d'un long moment que l'on entre dans la phase de normalisation au cours de laquelle une nouvelle croyance s'installe. Typiquement, après la bulle internet, c'est désormais la croyance dans un nouveau monde global, sans inflation, en développement exponentiel, dopé par les pays émergents, qui nous permet de repartir pour un éventuel nouveau cycle.

DÉBAT

Les limites du modèle

Un intervenant : *Les catégories que vous décrivez sont puissantes mais très peu nombreuses, de sorte que ça marche toujours. Mais vous ne parlez pas de l'origine des traumatismes, par exemple. La macropsychanalyse n'est-elle pas un modèle un peu trop réducteur ?*

Vivien Lévy-Garboua : Cette critique me paraît paradoxale en ce sens que la finalité de la science est justement de faire émerger des catégories simples et de les exprimer avec le maximum de clarté. Par ailleurs, il existe beaucoup de concepts extrêmement intéressants dans la psychanalyse, que nous n'avons fait qu'évoquer et qui peuvent pourtant donner lieu à quantité d'analyses macroéconomiques. Ce qui est très déroutant pour un non-psychanalyste, c'est le fait qu'il n'y a pas de méthode de raisonnement imposée au psychanalyste. Il y a des concepts qui soutiennent un travail d'association propre à chaque cas. Étant rationalistes, nous avons essayé de formaliser par des enchaînements simples – traumatisme, formation primaire, etc. – des choses complexes et peu abordées dans la littérature économique. Mais effectivement, on ne dit rien sur l'origine des traumatismes, ni sur les changements de l'environnement parce que ce qui nous intéresse, ce sont les mécanismes d'adaptation à ces chocs.

Le paradigme de la macropsychanalyse ne prétend pas être universel. Nous pensons que les modèles habituels de description de la réalité, notamment les modèles économiques, rendent compte dans une large mesure de la réalité ; néanmoins, il y a des choses qu'ils ne nous disent pas, qui sont de l'ordre de l'émotionnel. En attendant de trouver mieux, il nous semble que l'analyse freudienne nous permet d'éclairer ces zones d'ombre. Freud est une mine de concepts et d'hypothèses qu'il serait fructueux d'analyser et pas seulement dans le cadre de la psychanalyse de divan, mais aussi dans celui de l'économie ou des sciences sociales.

Int. : *Il me semble que vous utilisez dans les exemples d'applications concrètes de votre démarche, des mots que vous n'employez pas dans l'exposé préalable. La hiérarchie, par exemple, me paraît absente de votre propos théorique. N'est-ce pas là l'analyse d'un financier brillant plus que d'un macropsychanalyste ?*

Gérard Maarek : La hiérarchie est centrale dans notre livre⁵. Nous y consacrons un chapitre intitulé : *La cohésion sociale*, dans lequel on applique strictement à l'entreprise le principe de similitude qui fonde notre démarche. Dès qu'on entre dans le monde des groupes emboîtés que nous avons évoqués, la hiérarchie est omniprésente avec toutes les figures de l'autorité.

L'exubérance irrationnelle des marchés

Int. : *Vous nous avez dit que l'individu rationnel a intérêt à aller dans le sens de la tendance et du plus grand nombre. N'est-ce pas dangereux, en particulier d'un point de vue moral ?*

V. L.-G. : Dès 1996, Alan Greenspan parlait de « *l'exubérance irrationnelle des marchés* ». En tant que banquier, si j'avais alors conseillé à mes investisseurs de se retirer, ils auraient perdu beaucoup d'argent et m'auraient sans doute congédié. Cela signifie que, même en ayant raison au regard des fondamentaux, on peut avoir tort au regard du comportement effectif du marché. Dans le cadre d'une logique économique, il est donc de l'intérêt de l'individu rationnel de suivre la tendance, si elle est forte et consolidée par des croyances universellement partagées. Dans le champ de la morale interviennent d'autres aspects que sont les valeurs et les émotions, qui modifient ces comportements purement rationnels.

⁵ Vivien Lévy-Garboua et Gérard Maarek : *MacroPsychanalyse, l'économie de l'inconscient* (PUF, 2007). On pourra consulter aussi leur site www.macropsychanalyse.com.

Int. : *Si vous appliquez votre théorie à l'actuelle crise de l'immobilier, à quelle étape en serions-nous ?*

V. L.-G. : Nous sommes dans un monde qui a été marqué par l'éclatement d'une bulle il y a sept ans. Je suis frappé de voir que dans le *Financial Times* ou le *Wall Street Journal*, il ne se passe pas de jour sans qu'un analyste n'utilise les concepts psychanalytiques pour tenter de décortiquer la situation : la peur et la cupidité sont aujourd'hui en totale rivalité. Les acteurs ont visiblement la volonté de ne pas retomber dans la crise et on les voit se préparer à intervenir en cas de nécessité, à l'encontre de ce qui s'était produit précédemment. Ceci étant, on peut penser que l'on a encore tendance à minorer les craquements et que l'on en est seulement à la phase d'assimilation.

Int. : *Les phénomènes de bulle risquent-ils de se généraliser à l'avenir ?*

G. M. : Je crains que les bulles ne soient une fatalité et ce, depuis que le capitalisme financier existe. Nous avons une faculté d'oubli qui se superpose au fait qu'on nie l'existence de la bulle alors même qu'on y est. C'est seulement dans la phase d'assimilation que l'on prend conscience des craquements. À l'issue d'une bulle les gens se morfondent, alors on met en place des comités pour en analyser les causes. Ces comités proposent des mesures correctives, mais la bulle apparaîtra à un autre endroit, là où on ne l'attend pas !

Int. : *Herbert Simon définit l'organisation comme une coalition d'individus. Ensuite, il rajoute avec James G. March que c'est peut-être une coalition de coalitions. Pour rendre compréhensible cet enchevêtrement, vous êtes obligés d'inventer des groupes structurés. Quand vous évoquez la communauté financière comme groupe structuré, est-ce que, par exemple, vous incluez les médias ou les politiques ? Comment abordez-vous cette question du système et de la robustesse du lien à l'intérieur de ce système ?*

V. L.-G. : Il est très clair que les médias, en particulier financiers, sont en relation étroite avec l'instance que nous appelons le Professeur. Par contre, les politiques n'y figurent pas. Il nous semble en effet relativement simple de définir quels types d'acteurs constituent la communauté financière.

Mais si Freud s'est consacré à l'étude de l'intérieur du psychisme et en a fait une analyse en termes de conflits intrapsychiques, il n'a pas abordé les rapports de l'individu avec le réel. Se pose alors – entre autres – la question du rôle des médias. Un certain nombre de ses successeurs, en particulier dans le courant actuel nord-américain de la *self-psychology*, ont abordé ces questions. On y considère que l'homme est fondamentalement relationnel et qu'il faut refonder la psychanalyse dans le cadre de l'interrelation des psychismes. C'est un champ autre, qu'on ne fait qu'effleurer, mais il est certain qu'il y a beaucoup à découvrir dans le domaine de la relation à l'autre. Quelle est, par exemple, la nature et le rôle de ce Professeur que nous avons introduit dans notre démarche ? Il est à la fois communicant, analyste des marchés, conseil en stratégie, directeur des ressources humaines et médiateur pour l'entreprise de la réalité extérieure. C'est une instance complexe, qui reste à élucider : la théorie du Professeur reste encore à faire !

Présentation des orateurs :

Vivien Lévy-Garboua : X-Mines, PhD en économie de Harvard, il est un théoricien et un praticien de la monnaie et de la banque ; il a publié *Macroéconomie contemporaine* en collaboration avec Bruno Weymuller (Economica, 1981), *La Dette, le Boom, la Crise* en collaboration avec Gérard Maarek (Economica, 1985), *MacroPsychanalyse, l'économie de l'inconscient* en collaboration avec Gérard Maarek (PUF, 2007).

Gérard Maarek : polytechnicien, ancien élève de l'École nationale de la statistique et de l'administration (ENSAE), il a exercé la fonction d'économiste dans les secteurs public et privé ; il a pour principaux centres d'intérêt la théorie monétaire, la politique économique et la

modélisation économétrique ; il est l'auteur de plusieurs ouvrages et rapports administratifs, notamment *Introduction au Capital de Karl Marx* (Calmann-Lévy, 1978), *La Dette, le Boom, la Crise* en collaboration avec Vivien Lévy-Garboua (Economica, 1986), *Économie de l'enlisement* (Economica, 1997), *Macroéconomie et gestion d'actifs* (Economica, 2003), *MacroPsychanalyse, l'économie de l'inconscient* en collaboration avec Vivien Lévy-Garboua (PUF, 2007) ; il est aujourd'hui consultant indépendant.

Diffusion novembre 2007