

Thierry de Montbrial: Ne peut-on pas dire avec quelque légitimité que Maurice Allais, sur le fauteuil duquel vous avez été élu, est le père du courant de pensée que vous nous avez présenté ? Maurice Allais mettait en effet en question avec ses fameuses expériences les postulats du comportement de l'homme rationnel devant le risque, les théories de Von Neumann-Morgenstern, etc.

Ces recherches en neuro-économie ne vont-elles pas conduire à une révolution profonde des bases mêmes des paradigmes les plus fondamentaux de la discipline économique ? En effet, aujourd'hui encore, on se fonde dans les universités du monde entier sur une théorie de l'homme rationnel qui repose sur la fonction d'utilité et on construit à partir de là des modèles dont on déduit des conséquences normatives. Or, on voit bien que les recherches actuelles remettent en cause ce modèle traditionnel par une foule d'expériences permettant d'avoir des "insights", des intuitions, sans que toutefois on parvienne à une grande théorie générale, comme le fut la théorie de l'équilibre général et de l'optimum de Pareto. Cela pourrait en fait nous conduire à une sorte de relativisme. À quoi pourrait d'ailleurs ressembler un manuel d'économie de base dans cinquante ans ?

Réponses: Vous avez, avec raison, rappelé la contribution de Maurice Allais en 1953. Il fait partie des pionniers qui ont montré par des expériences les limites du modèle construit par Savage et von Neumann-Morgenstern et qui ont commencé à ramener l'économie vers des conceptions plus anciennes qui ne l'isolaient pas des autres sciences humaines.

La neuro-économie est encore à un stade embryonnaire, aussi faut-il se garder pour l'instant de parler de révolution. Même l'économie comportementale, riche de nombreuses expériences, ne peut se targuer d'être solidement constituée ; elle ne figure, pour cette raison, pas encore dans les manuels de micro-économie. Vous comprendrez que dans ces circonstances, il est très difficile d'imaginer ce que sera un cours d'économie dans un demi-siècle.

Xavier Darcos : L'univers que vous nous avez décrit est à la fois fascinant et inquiétant, car on peut imaginer que lorsque tout ce que vous avez évoqué aura été converti en lois relativement assimilables, ceux qui auront en charge d'inciter à la consommation pourront orienter quasiment à leur guise le comportement des gens.

Sans doute animé par un vieux fonds kantien, je me demande, à propos du jeu du dictateur que vous nous avez présenté, si l'individu qui choisit l'action généreuse plutôt que l'action égoïste n'agit pas ainsi parce qu'il sait que si tout le monde joue comme lui il y gagnera aussi. En effet, en universalisant le choix de l'action généreuse, on constate que le joueur est toujours gagnant et, partant, on retrouve dans ce choix une valeur morale universelle, on y retrouve l'impératif kantien, et pas seulement le fruit d'un calcul immédiat.

Réponse : Le jeu est simultané et il apparaît que l'autre n'opte en général pas pour l'action généreuse, si bien que l'on peut dire qu'avec l'impératif kantien on prend pour acquis quelque chose qui n'arrivera pas : un comportement généreux

n'entraînera pas un comportement généreux de l'autre ; cette contradiction n'implique pas qu'une partie de la population ne raisonne pas en termes kantien. En ce qui concerne les lois permettant d'influer sur le comportement des individus, force est de constater qu'elles existent déjà en partie. D'ailleurs, le droit en tient compte puisqu'il a prévu des mesures pour en atténuer les effets. Par exemple, le droit de rétractation après la signature d'un contrat commercial ne vise à rien d'autre qu'à contrecarrer l'action des démarcheurs qui se servent habilement de l'irrationalité de leurs clients consistant à préférer le court-terme au long-terme.

Jean-Claude Casanova : La question du choix a été exprimée historiquement en trois vagues et ce que vous exprimez aujourd'hui m'apparaît comme le reflux de la troisième vague.

La première vague est celle des moralistes et je ne saurais trop conseiller la lecture de La Rochefoucauld et de La Bruyère dans les écoles d'ingénieurs. Les moralistes avaient constaté qu'entre les actes, les mobiles, les causes et les explications des actes, il y avait des différences extrêmement riches d'enseignement. Dès le Ve siècle avant Jésus-Christ, on savait que des gens achetaient des vêtements plus chers, non pas parce qu'ils étaient plus chauds, mais parce qu'ils donnaient une meilleure image dans la société. En d'autres termes, on savait que le calcul rationnel est complexe. L'observation psychologique a permis de percevoir l'infinie diversité des motifs et des explications qu'on en donne.

La deuxième vague est venue des économistes. Les grands fondateurs de l'économie ont vu tout de suite les difficultés que vous nous avez exposées. Je pense en particulier à trois grands noms : Alfred Marshall, Max Weber et Vilfredo Pareto. Tous trois ont vu que l'économie était relativement restreinte et ne portait que sur la rationalité instrumentale, c'est-à-dire sur le moyen d'aboutir au meilleur résultat possible compte tenu de l'objectif que l'on a fixé. Mais le choix des objectifs, la rationalité finale, est beaucoup plus complexe et n'est pas du ressort de l'économie. La preuve en est que Pareto a décidé, à un certain moment de sa vie, de cesser de faire de l'économie parce que cette discipline ne lui permettait pas de comprendre pourquoi les gens sont protectionnistes. En effet, être protectionniste est économiquement irrationnel, à condition que l'on ait défini un optimum pour une collectivité.

Néanmoins l'économie s'est développée pendant un siècle et a réussi dans son domaine restreint. La raison de sa réussite est qu'elle a élaboré des modèles, avec l'aide des mathématiques et qu'elle a appuyé ses relations mathématiques sur les quantités statistiques qu'offrait l'expression en monnaie. C'est ainsi que sont nées la micro-économie, la macro-économie, bref, l'économie telle qu'elle est aujourd'hui enseignée.

Mais, après cet immense travail d'un siècle, arrive la troisième vague, une vague d'économie non spécifique, faite d'un très grand nombre d'expériences et de déductions, mais qui n'offre pas de théorie générale. Je crois d'ailleurs qu'il ne sera pas possible d'élaborer une théorie générale car l'homme définissant lui-même ce qu'il est, la théorie générale devient inaccessible. En outre, cette économie non spécifique, économie au pourtour, souffre d'un grave handicap : elle ne dispose pas de l'immense richesse de la base statistique monétaire que fournit le reste. Elle n'a guère que des sondages et des enquêtes. Pensez-vous qu'il sera possible de développer un matériel empirique permettant d'élaborer l'économie du pénal, l'économie de la famille, l'économie du divorce, l'économie de l'éducation, l'économie de la santé, etc. ?

Réponse : Les recherches auxquelles je me livre n'ont évidemment pas pour finalité d'instaurer un relativisme quelconque. L'économiste est là pour prédire et pour proposer des solutions. Une théorie non prédictive et qui formulerait trop d'hypothèses serait inutile.

En ce qui concerne les données empiriques, nous disposons d'instruments de mesure avec les expériences en laboratoire et sur le terrain, expériences quelque peu différentes de celles menées par les psychologues en ce sens que les économistes décrivent davantage le jeu que jouent les gens, qu'ils s'autorisent beaucoup moins à tromper les sujets sur la nature du jeu qu'ils sont en train de jouer et qu'ils utilisent plus fréquemment les incitations financières. Nous disposons donc de données et le problème de mesure ne devrait pas se poser. En revanche, nous faisons face à un problème de discipline intellectuelle et à la nécessité de choisir des hypothèses avec parcimonie.

Georges-Henri Soutou : La théorie des jeux a été très à la mode pour les relations internationales dans les années soixante-dix, mais on en est aujourd'hui revenu. C'est qu'en effet, si l'on comprend très bien le comportement coopératif et le comportement déviant décrits par la théorie, on est toutefois en droit de se demander si la réalité concrète n'est pas intermédiaire, c'est-à-dire que, dans le cas d'une transaction commerciale, il y a négociation, on cherche à s'informer pour connaître les intentions de l'acheteur, ses possibilités financières, etc. et pour savoir jusqu'où on peut soi-même aller (comportement déviant), avant de conclure un accord (comportement coopératif). En cela, me semble-t-il réside tout l'art de la négociation qu'elle soit commerciale ou internationale.

Vous avez indiqué que la faiblesse de l'évasion fiscale pourrait être due au comportement exemplaire des pairs, c'est-à-dire au fait que tout le monde respecte, dans une société donnée, les règles fiscales. Si je prends l'exemple de la Suisse, il me semble que le phénomène de conformisme fiscal que vous évoquez joue pleinement, mais il me semble aussi qu'il est très fortement renforcé par la conscience que l'argent du pays est dépensé à bon escient et, ce qui va de pair, que les citoyens sont très largement associés aux processus de décision. On en déduit que le poids de l'histoire de l'organisation sociale joue un rôle non négligeable.

Ne pensez-vous pas, à la lumière de mes deux remarques, que nos deux disciplines, l'économie et l'histoire, se rejoignent dans les domaines cités ?

Réponse : Dans les années soixante-dix, la théorie des jeux n'était pas encore très développée. Elle était trop portée sur les jeux à somme nulle, ce qui est loin de couvrir tous les cas de figure. Ce n'est que dans les années quatre-vingt qu'ont été introduits de nouveaux éléments, particulièrement avec les jeux dynamiques et les jeux à information imparfaite. C'est ainsi qu'ont pu être abordées des théories telles que la théorie de la négociation qui intègre les situations d'information asymétrique.

En ce qui concerne la recherche d'informations, c'est un phénomène généralisé. On a toujours intérêt, quel que soit le marché, à acquérir de l'information.

Sur la Suisse, j'approuve totalement votre propos. Peut-être pourrait-on néanmoins prendre en compte d'autres éléments, telle que l'homogénéité. Il existe beaucoup d'études statistiques sur la redistribution et le comportement fiscal en fonction de l'homogénéité des gens. Toutes montrent que les gens sont plus généreux envers ceux qui leur ressemblent, socialement, ethniquement ou d'une autre façon.

Michel Pébereau : Dans la mesure où l'acte rationnel est, comme vous l'avez rappelé, de ne pas voter, peut-on considérer que les pays démocratiques les plus rationnels sont ceux dans lesquels l'abstention est la plus importante ? Et quelles conclusions peut-on en tirer ?

Ma deuxième question a trait au prix de la vie. La planification française avait abordé cette question il y a près d'un demi-siècle pour opérer des choix d'investissements collectifs, particulièrement dans le domaine des transports. Mais en France, l'idée d'utiliser le prix de la vie dans la mise en oeuvre de politiques choque et elle a été abandonnée. Il ne fait néanmoins pas de doute que si l'on prenait en compte le prix de la vie, cela conduirait à renoncer à toutes sortes de décisions de politique publique, comme par exemple de faire décoller plusieurs hélicoptères et des équipes pour sauver un alpiniste alors qu'on hésite à prendre des mesures pour réduire la consommation d'alcool et de tabac ou la vitesse sur les routes, mesures qui permettraient de sauver des milliers de vies. Pourquoi, nulle part dans le monde, ne prend-on en compte le prix de la vie dans les décisions publiques ?

Si certaines substances, certaines hormones ont la capacité de changer des comportements, dans quelle mesure la décision publique serait-elle susceptible de s'orienter dans une direction qui consisterait, à côté de la prohibition de certaines substances, à rendre obligatoire la consommation d'autres ?

Réponse : L'abstention n'est évidemment pas, et en aucun cas, un acte démocratique. Je voulais simplement souligner le fait que jamais un seul vote ne parviendra à changer le résultat final. C'est statistiquement quasiment impossible. La raison pour laquelle nous tous votons est que le coût est relativement faible ; pour quelque vingt minutes sacrifiées, on s'offre une bonne conscience. Quoiqu'il en soit, l'abstention est, à mes yeux, une catastrophe pour la démocratie.

Il n'est pas tout à fait exact que l'on n'utilise pas le prix de la vie. Aux États-Unis notamment, on recourt à cette notion dans les analyses coûts-bénéfices, mais il est vrai qu'elle n'a pas eu le succès auquel on pouvait s'attendre dans les années cinquante, sans doute en raison de plusieurs tabous. C'est ce qu'illustre l'exemple des hélicoptères de sauvetage en montagne que vous avez cité. Il est quasiment absurde d'envoyer trois hélicoptères sauver une personne en montagne au lieu de se soucier d'en sauver plusieurs centaines d'autres ailleurs. Mais la raison pourquoi l'on agit ainsi tient au fait qu'il y a, dans le cas de l'alpiniste, une vie clairement identifiée, une personne que l'on tuerait si l'on ne se portait pas à son secours. Et personne ne veut prendre une telle responsabilité. En revanche, les centaines de personnes à mettre dans la balance sont des anonymes, des éléments statistiques abstraits.

Il est vrai qu'au regard des effets sur la confiance réciproque et sur la générosité induits par l'ocytocine, on pourrait envisager d'obliger les gens à en consommer. Mais il y a toutefois des limites à la manipulation. Voici un exemple que je livre à votre réflexion : êtes-vous pour la torture ? Je peux imaginer votre réponse, mais celle-ci n'est, à vrai dire, pas évidente. Si un terroriste a dissimulé une bombe qui va tuer plusieurs centaines de personnes, doit-on le torturer pour lui faire dire où il a caché sa bombe ? Même si l'on pouvait se prévaloir d'un contrôle judiciaire bienveillant garantissant l'absence complète d'abus, il n'est pas certain que nous répondrions tous positivement.

Mireille Delmas-Marty : Au sujet de l'abolition de la peine de mort, on doit se rappeler que l'argumentation a été évolutive. Si l'on remonte au XVIII^e siècle et à

Beccaria, on trouve une argumentation purement utilitaire, voire même de type économiste. Beccaria fait en effet le calcul que si l'on exécute un condamné à mort, l'effet dissuasif se limite au jour de l'exécution, alors que l'effet de dissuasion de la réclusion à perpétuité (que Beccaria appelle « esclavage perpétuel) peut durer des années.

Robert Badinter, au moment de l'abolition de la peine de mort, a utilisé un tout autre argument en disant : « La guillotine, c'est un homme que l'on coupe en deux ». Il ne se plaçait donc plus dans le domaine de l'efficacité, mais dans celui de la légitimité.

Que pensez-vous de l'approche économique du droit dans les conséquences qu'elle a sur la création d'une sorte de mise en concurrence des systèmes de droit, qui aboutit à la création d'un marché des droits dont on peut se demander s'il ne s'accompagne pas d'une perte d'autonomie des États ?

L'économie comportementale dont vous nous avez entretenus à propos des individus offre-t-elle une clef pour comprendre le comportement des marchés ? Les modèles que vous élaborez sont-ils transposables aux marchés et pourraient-ils permettre de leur redonner confiance et de les rendre plus stables ?

Réponse : Il existe une branche de l'économie comportementale qui s'appelle la finance comportementale et qui vise précisément à essayer de comprendre les marchés. Mais il est très difficile empiriquement de distinguer ce qui est incitation classique (trader qui veut être le meilleur, par exemple) de ce qui est moins classique (émotions, sur-optimisme...) Quoi qu'il en soit, il faut reconnaître que la finance comportementale est encore loin de pouvoir apporter des explications complètes et donc satisfaisantes.

Sur la mise en concurrence des systèmes de droit, un économiste dirait qu'il y a nécessairement des effets positifs, comme dans toute situation de concurrence : innovation, benchmarking (possibilité de comparer). Par contre, on peut déplorer le manque de coordination, le manque de régulation ou encore une fiscalité concurrentielle excessive qui empêchent une bonne coordination entre pays.

Jean-Claude Trichet : Existe-t-il des travaux économiques sur l'interface entre la sélection darwinienne et ces comportements non rationnels en apparence, mais sans doute extrêmement rationnels en réalité, d'altruisme, de coopération qui ont été objectivement sélectionnés par l'évolution ?

Vous avez dit combien il était difficile de se projeter dans l'avenir, combien le cerveau limbique s'y refusait, alors que le néocortex l'accepte volontiers. La problématique de la prévention des crises dans nos démocraties me paraît être, depuis quelques décennies, un problème absolument majeur. Existe-t-il des travaux théoriques sur la difficulté de l'opinion publique et de nos démocraties à imaginer le développement d'une crise ?

Réponse : Il y a des travaux conjoints de biologistes et d'économistes sur la sélection darwinienne, desquels il ressort clairement que, dans les sociétés humaines, la coopération permet la survie de l'espèce. Mais l'altruisme dont font preuve les individus n'est pas nécessairement un écho de cette sélection darwinienne. En tous les cas, cela reste à déterminer.

Sur la prévention des crises, il y a des problèmes d'agence classiques qui tiennent à ce que le système politique est court-termiste par construction. Mais il y a aussi des facteurs psychologiques ; par exemple, le fait que l'on se refuse à envisager certaines éventualités déplaisantes. L'exemple classique est celui de sa propre mort ou celle d'un proche. Je pense que les politiques jouent parfois sur ce phénomène de refus de voir un avenir sombre et difficile, ce qui empêche d'envisager des crises à venir ou de faire des réformes par ailleurs indispensables.

André Vacheron : Vous avez évoqué l'intérêt des motivations extrinsèques pour l'adoption de certains comportements bénéfiques. Permettez-moi d'en citer un exemple dans la discipline qui est la mienne, la médecine. Le tabagisme est, on le sait, l'une des addictions les plus délétères de par ses coûts pour la société et de ses conséquences pour la santé des individus qui la composent. Or, il est très difficile d'obtenir un arrêt du tabagisme. Certains de mes confrères américains ont imaginé de donner des gratifications de plusieurs centaines de dollars aux fumeurs qui interrompaient leur tabagisme, sous contrôle biologique rigoureux. De fait, ils ont obtenu des résultats beaucoup plus positifs qu'avec les thérapies comportementales ou pharmacologiques habituelles.

J'aimerais également évoquer le don d'organes, gratuit dans notre pays comme dans la plupart des pays occidentaux. Il existe toutefois un commerce d'achat d'organes dans certains pays d'Europe de l'Est et d'Asie. Que pense l'économiste de la rémunération du don d'organes ?

Réponse : Sur le tabagisme, vous donnez un exemple où les incitations financières sont efficaces ; par conséquent, cela n'appelle guère de commentaires de ma part.

En ce qui concerne le don d'organes, la thèse de Gary Becker, économiste à Chicago, est que l'on n'a pas assez de dons et qu'il faudrait payer pour avoir une offre d'organes suffisante. Bien entendu, on désapprouve le commerce clandestin qui peut avoir des conséquences économiques ou sociales très néfastes.

Dans l'hypothèse d'école où l'on pourrait instituer un commerce bien contrôlé des organes en offrant une somme d'argent importante à des gens du tiers-monde, il est certain que des réticences se manifesteraient toujours, alors qu'il s'agirait somme toute d'un accord commercial passé à la satisfaction des deux parties. Il convient de se demander quelle serait la ou les causes de ces réticences. À mes yeux, il y a d'abord le court-termisme des individus qui fait que l'on aurait trop peur qu'un donneur ayant vendu dans l'urgence un de ses organes, vienne à le regretter sur le long-terme ; mais il y a aussi le fait que l'on n'accepte pas de voir la misère et que l'idée est dérangeante que des gens soient contraints par la misère à vendre une partie de leur corps.

Jean Tirole

RATIONALITÉ, PSYCHOLOGIE (sic) ET ÉCONOMIE

Académie des Sciences morales et politiques, 21 novembre 2011

J'aimerais rapprocher l'évolution de ce que l'on appelle l'économie comportementale avec les développements de l'économie en général. Pour cela, quelques remarques liminaires sur la façon dont les économistes appréhendent le comportement humain m'apparaissent nécessaires.

Les économistes partent généralement d'individus plus que de groupes, même si les phénomènes liés aux comportements collectifs ont beaucoup attiré leur attention récemment. Ces individus sont des ménages, des décideurs d'entreprises, des hommes politiques qui agissent au mieux de leurs intérêts. Étant donnée l'information souvent limitée dont ils disposent et étant donnés leurs objectifs, on peut considérer qu'ils se comportent rationnellement.

L'économie moderne est basée sur deux thèmes unificateurs.

Le premier est la théorie des jeux, théorie déjà ancienne développée initialement par des mathématiciens, le Français Émile Borel et l'Américain John von Neumann, et plus récemment par les économistes et les chercheurs en sciences sociales en général.

La théorie des jeux décrit des choix de stratégie par des acteurs qui sont en situation d'interdépendance et ont des intérêts divergents, par exemple un oligopole qui se bat sur un marché ou des hommes politiques qui sont en concurrence pour une élection. Pour illustrer la théorie des jeux, on peut prendre le très connu dilemme du prisonnier.

		Joueur 2	
		C	D
Joueur 1	C	5 , 5	-10 , 10
	D	10 , -10	-5 , -5

Comportement coopératif (vis-à-vis de l'autre joueur) : C
Comportement déviant/opportuniste : D

Nous avons ici une situation très simple qui met en scène deux joueurs qui, chacun, simultanément peuvent coopérer ou adopter un comportement déviant ou opportuniste. Collectivement, les deux ont intérêt à coopérer, mais individuellement, ils ont intérêt à adopter un comportement déviant, comme le montre la matrice. Ce jeu est un jeu simple car il est à stratégie dominante, c'est-à-dire que l'on n'a pas besoin d'anticiper ce que veut faire l'adversaire. Quel que soit le jeu de l'adversaire, on a toujours intérêt à dévier. Normalement, tout le monde devrait donc dévier. Mais en pratique, on constate que tout le monde ne dévie pas ; 15 à 25% des joueurs choisissent en effet la coopération.

Ce jeu, quoique très simple, permet de représenter des situations très importantes. Ainsi, avant que le cartel de l'OPEP ne se constitue, chaque pays avait intérêt à augmenter sa production de pétrole, mais au détriment des autres. C'est aussi ce jeu qui a inspiré le programme de clémence dans la lutte contre les cartels. Ce programme, déjà ancien aux États-Unis, a été récemment introduit en Europe où il

porte déjà ses fruits. Elle consiste à assurer une quasi-immunité à toute entreprise qui dévoilerait aux autorités européennes qu'elle participe à un cartel. Un autre exemple d'application de ce jeu est offert par le réchauffement climatique où chaque pays, individuellement, a intérêt à polluer, mais avec des conséquences collectives désastreuses.

Le deuxième thème unificateur de l'économie moderne est la théorie de l'information, appelée aussi, selon l'application que l'on en fait, théorie des incitations, théorie des contrats, théorie du signal, théorie du principal-agent. Elle consiste dans l'utilisation stratégique d'informations privilégiées par des acteurs. On y trouve deux grandes branches : d'une part, l'aléa moral qui est lié au fait que certaines actions que l'on prend ne sont pas vérifiables par d'autres ; d'autre part, l'anti-sélection qui consiste à disposer d'informations que l'on peut manipuler. Par exemple, dans une relation de métayage, celui qui gère un terrain peut avoir l'information sur sa productivité, mais il peut aussi ne pas travailler très durement. Ce schéma s'applique aussi à la régulation, à la finance d'entreprise, à la gouvernance, etc.

Ces deux théories, celle des jeux et celle de l'information, ont été beaucoup utilisées dans tous les domaines de l'économie, mais aussi en sciences politiques, en sociologie, en psychologie et en droit. Pour ce qui est strictement de l'économie, cette discipline s'est construite au XX^e siècle en supposant que les individus étaient rationnels. Mais, depuis une dizaine d'années, les économistes reviennent vers la psychologie à travers l'économie comportementale et la neuro-économie.

L'idée est de mieux comprendre les comportements car on constate que l'*homo œconomicus* ou l'*homo politicus* ne se comporte pas exactement comme le prédit la théorie. En effet, nous avons tous des travers. L'un de ces travers est, par exemple, la préférence pour le présent qui amène à procrastiner, à remettre au lendemain. Il existe beaucoup de travaux sur ce travers court-termiste ; les philosophes grecs s'en préoccupaient déjà, Adam Smith l'a également étudié, mais, quasiment pendant un siècle, ce sujet a disparu du champ de recherche de l'économie. Il en va différemment aujourd'hui et les neurosciences aussi s'intéressent beaucoup à ce phénomène. On tente de voir ce qui se passe dans le cerveau lorsque des individus sont confrontés à des choix inter-temporels. On leur demande, par exemple, s'ils préfèrent 10 euros immédiatement ou 15 dans six mois – ce qui représente un taux d'intérêt considérable – et l'on regarde quelles aires cervicales s'activent alors : pour les 10 euros immédiats, c'est le système limbique qui est sollicité, un système très ancien qui existe aussi chez les autres espèces animales ; en revanche, pour les 15 euros à terme, c'est le cortex préfrontal, très développé chez les humains, qui est activé.

Un autre travers très largement répandu est la difficulté à réviser correctement ses croyances. On apprend au lycée et à l'université la loi de Bayes et l'on considère traditionnellement en économie que les acteurs révisent rationnellement leurs croyances à partir du moment où ils disposent de nouvelles informations. Mais, dans les faits, il s'avère que l'on se trompe souvent, et cela concerne également des gens instruits. D'autres travers sont l'optimisme excessif, la mémoire sélective, l'auto-manipulation des croyances.

Dans toutes ces analyses des comportements, les chercheurs s'intéressent aussi à d'autres facteurs : le rôle des émotions, mais aussi la confiance en autrui. En termes économiques, on formalise très simplement la confiance en autrui. Elle est traitée comme une information imparfaite sur la fiabilité et les préférences de l'autre. Au cours du temps, on est amené à réviser ses croyances ; à force de connaître quelqu'un,

on évalue plus précisément son degré de fiabilité. Mais en fait le processus est très complexe. Entrent en jeu, parmi d'autres, des influences hormonales. L'économiste zurichois Ernst Fehr a injecté de l'ocytocine à des personnes qui devaient jouer au « jeu de la confiance », lequel consiste par exemple à ce que a) le joueur A choisit de transférer un montant compris entre 0 et 10 au joueur B en monnaie, b) le joueur B reçoit alors, de l'expérimentateur, trois fois le montant du chiffre cité, et c) le joueur B redonne au joueur A ce qu'il veut (sans obligation de redonner quoi que ce soit : il peut très bien ne rien redonner, d'où l'importance de la confiance du joueur A dans la réciprocité du joueur B). Un comportement rationnel pour le joueur B serait évidemment de tout garder pour lui et, pour le joueur A, n'ayant pas confiance, de ne rien donner. En pratique, il en va différemment. A donne de l'argent en espérant que B aura un comportement de réciprocité. L'injection d'ocytocine par Fehr et ses co-auteurs a montré que l'on pouvait augmenter par ce biais le sentiment de confiance dans l'autre, ce qui n'est guère rassurant car on peut facilement imaginer des applications commerciales, voire orwelliennes de cette expérience.

Les économistes s'intéressent particulièrement aux comportements pro-sociaux. Dans les modèles économiques classiques, on n'a pas d'individus qui donnent à des organisations caritatives, qui investissent dans des fonds socialement responsables, qui achètent des produits du commerce équitable ou qui travaillent pour des ONG en touchant des salaires très inférieurs à la normale. On n'a pas non plus de gens qui votent, d'autant que les économistes considèrent qu'aller voter ne peut être expliqué par l'intérêt personnel, car la probabilité de changer le résultat d'un vote à l'aide de son seul bulletin est quasiment nulle ; quand on vote, on ne le fait pas dans le but d'obtenir un profit matériel, mais pour d'autres raisons. D'une façon générale, on s'aperçoit que les gens font des choses qui ne correspondent pas forcément à leur intérêt personnel individuel.

Quelle en est la raison ? On peut estimer que c'est par altruisme, parce qu'ils internalisent le bien-être des autres. Internaliser le bien-être des autres permet sans doute d'expliquer pourquoi l'on donne à une organisation caritative, mais ça n'explique pas tout. Il convient ici d'évoquer un jeu très connu en sciences sociales, le jeu du dictateur. Dans des conditions d'anonymat et sur ordinateur, un individu est invité à choisir entre A (=6 pour lui et 1 pour l'autre, inconnu de lui) et B (=5 pour lui et 5 pour l'autre), A étant une action égoïste alors que B est une action généreuse. Le comportement rationnel, au sens classique, serait de choisir A, mais en pratique environ les trois quarts des individus choisissent B. Est-ce parce qu'ils ont internalisé le bien-être de l'autre ? La générosité est en fait un phénomène bien plus complexe qui peut être mu par trois facteurs : la motivation intrinsèque (on est spontanément et naturellement généreux), la motivation extrinsèque (on est poussé à être généreux) et la volonté de paraître, de donner une bonne image de soi tant aux autres qu'à soi-même. L'image qu'on donne à soi-même est importante comme il appert du jeu du dictateur où le joueur n'a affaire qu'à lui-même. Mais l'image sociale, le prestige social sont également des motivations très importantes, ce que prouve le fait qu'à peine 1% des dons faits aux musées ou aux universités sont anonymes.

Dans le même ordre d'idées, je citerai une étude tout à fait intéressante qui a été menée dans certains cantons suisses sur la réforme qui a consisté à introduire le vote par correspondance. Un économiste dirait *a priori* que l'introduction du vote par correspondance est un facteur d'augmentation de la participation ; la courbe d'offre de vote est croissante puisque le coût pour les votants diminue. Or, l'expérience a montré qu'il n'y avait pas plus de votes et même, dans certains cantons, surtout ruraux, moins de votes quand on introduisait le vote par correspondance. La raison

en est que dans les villages où les gens se connaissent et où la pression sociale est forte, on se déplace au bureau de vote pour montrer qu'on est un bon citoyen. Mais à partir du moment où l'on n'a plus besoin de sortir de chez soi pour voter, le prestige social n'est plus manifeste et l'on peut toujours faire croire que l'on a voté. Cette étude montre, si besoin était, toute la complexité des comportements et de leurs motivations.

Le schéma ci-dessous est celui d'un jeu du dictateur modifié. Ce jeu indique qu'il existe 2 états de la nature disons équiprobables.

1^{er} état : $\Rightarrow \Rightarrow A(6 ; 1)$ et $B(5 ; 5)$

2^e état : $\Rightarrow \Rightarrow A(6 ; 5)$ et $B(5 ; 1)$

Dans le 1^{er} état, les profits sont les mêmes que précédemment, A étant l'action égoïste et B l'action généreuse. Celui qui décide aura 6 s'il choisit A et l'autre 1 ; mais il aura 5 s'il choisit B et l'autre aura aussi 5. Dans le 2^e état de la nature, l'action A est meilleure pour les deux joueurs, c'est donc elle qu'il faut choisir. Tout cela est fort logique, mais le joueur ne connaît pas l'état de la nature. L'expérimentateur lui demande donc s'il souhaite connaître cet état. Un joueur rationnel devrait répondre oui car cela lui permettrait, en connaissant les enjeux, de choisir rationnellement. Mais il ressort des expériences que la plupart des joueurs ne veulent pas savoir quel est l'état de la nature et choisissent A, l'action égoïste, en se cachant derrière l'excuse potentielle qui est qu'il existe un état de la nature dans lequel ils se font du bien sans faire de mal à l'autre.

La mémoire joue également un rôle très important dans les comportements pro-sociaux. Ainsi des psychologues ont créé un jeu dans lequel on peut tricher sans se faire prendre, c'est-à-dire, par exemple, que l'on déclare 7 alors que l'on a seulement 5 et l'on touche 7 euros. Il apparaît naturellement qu'il y a des gens qui trichent et d'autres, plus scrupuleux, qui ne le font pas. Puis, les expérimentateurs recommencent, mais après avoir lu aux joueurs les Dix Commandements ou le code d'honneur de l'université et l'on s'aperçoit que les gens trichent alors beaucoup moins. Voilà donc une expérience de plus qui met à mal la conception traditionnelle d'un *homo oeconomicus* totalement rationnel.

Pour bien montrer toute la complexité de ces phénomènes, je citerai les expériences de Monin et de ses co-auteurs sur l'ostracisme qui prouvent que l'on aime les gens généreux à condition qu'ils ne le soient pas trop. On n'apprécie guère les gens qui, même indirectement, vous font des leçons de morale. Ce n'est ni plus ni moins que du benchmarking. Les gens perçus comme trop généreux finissent par être ostracisés par les autres.

Aux XVII^e, XVIII^e et XIX^e siècles, il n'existait pas de distinction entre l'économie et les autres sciences sociales. Puis l'économie s'est séparée des autres sciences sociales, ce qui lui a permis de développer ses propres outils. Mais, ce faisant, elle s'est appauvrie de l'apport des autres sciences sociales. Aujourd'hui, on assiste à un retour vers une intégration des sciences sociales en économie.

En tant qu'économiste, on s'intéresse bien sûr aux phénomènes d'éviction qui, lorsque l'on accroît les incitations extrinsèques, se traduisent par un effet contre-productif, par une participation moindre ou un effort moindre. Cela est important pour les politiques publiques. Par exemple, vaut-il mieux subventionner l'achat d'une voiture hybride ou celui d'une chaudière "écologique" ?

Pour étudier ce type de problème, on peut écrire, comme je l'ai fait avec Roland Bénabou (de l'université de Princeton et de l'IAST à Toulouse), un modèle dans lequel les individus sont hétérogènes par exemple quant à leur motivation intrinsèque pour fournir des biens publics et quant à leur appât du gain. On regarde la moyenne des comportements, les individus étant hétérogènes, en fonction des incitations que l'on donne. Par exemple, doit-on payer les gens pour qu'ils donnent leur sang ? Un livre célèbre de Titmuss indiquait qu'il ne fallait pas payer les gens car ils perdaient alors leur motivation intrinsèque. Si l'on affine à l'*homo œconomicus* rationnel, il est évident que l'argent va inciter à donner plus. Mais si l'on fait intervenir l'élément "image de soi", on constate des phénomènes curieux. En payant les gens pour qu'ils donnent leur sang, on s'aperçoit que l'on peut récolter moins de sang. La raison en est simple. C'est que les donateurs, qui auparavant offraient leur sang pour se donner ou pour donner aux autres une image de générosité, craignent d'être soupçonnés de n'être plus généreux que par appât du gain. On voit là que l'incitation extrinsèque évince l'incitation intrinsèque.

Ce que l'on constate d'une façon générale dans la pratique, c'est que l'effet des incitations financières est moindre lorsque l'on est observé par ses pairs car un doute peut alors planer sur les motivations et l'image peut en pâtir.

Ces considérations sont d'une grande utilité pour les politiques publiques. Si je reprends la question posée précédemment : faut-il subventionner l'achat d'une voiture hybride ou celui d'une chaudière "écologique" ?, la réponse qui s'impose est qu'il vaut mieux subventionner la chaudière "propre" car il s'agit de quelque chose qui n'est pas observé par les autres si bien que les incitations monétaires auront plus d'effet que pour une voiture dont l'achat est visible par tous.

Il existe d'autres raisons qui peuvent susciter une réaction d'éviction comme le montre une expérience récente de Fuster et Meyer. Une mise en œuvre des bons comportements consiste à mettre en œuvre les sanctions sociales, mais Fuster et Meyer ont établi que les sanctions sociales diminuaient quand les personnes recevaient de l'argent pour se comporter bien.

Enfin, j'aborderai le droit que les économistes, depuis quelques décennies, perçoivent comme un vecteur d'incitations. Les psychologues et sociologues ne sont pas tout à fait d'accord avec cette vision. Ils estiment en effet qu'il est plus important d'utiliser la persuasion et les sanctions sociales quand on veut induire des bons comportements ; on en saurait mettre des incitations partout. Les juristes reconnaissent néanmoins le rôle des incitants, c'est-à-dire qu'ils reconnaissent le rôle d'incitation du droit et de la loi, tout en insistant sur l'expression des valeurs sociales que représentent une loi ou une régulation.

Mais, en matière de politique publique, il n'y a bien entendu pas que les sanctions ou les incitations financières qui peuvent être utilisées. Cialdini, qui est sociologue, a mis en exergue deux types de normes : d'une part, la norme descriptive (on dit aux gens comment leurs pairs ou leur communauté se comporte), d'autre part, la norme prescriptive (on dit aux gens ce que les pairs ou la communauté approuvent).

Il est clair qu'un certain nombre de nos choix sont dictés par des considérations expressives. Par exemple, le débat sur la peine de mort ne s'inscrit généralement pas dans le cadre coût-avantage, mais bien plutôt dans le cadre des valeurs auxquelles la société s'attache. C'est là un terrain qui échappe complètement à l'économie, sans doute pour de bonnes raisons.

Pour terminer, j'aimerais parler des tabous. Le travail d'un économiste, c'est un travail de conseil, de réflexion sur les moyens de rendre la société meilleure et plus efficace en identifiant les défaillances de marché et en proposant des politiques. Ça signifie aussi introduire des incitations de telle sorte que les incitations individuelles soient alignées avec les incitations collectives et que les individus soient en phase avec la société. Les autres sciences sociales, tout comme les religions, sont généralement en désaccord avec ce principe. Il y a en effet des réticences d'ordre éthique ou moral à l'existence de certains marchés ou de certains incitants. Nous pouvons citer l'adoption, le paiement pour les dons d'organes, les mères porteuses, la prostitution, et l'amitié, aussi surprenant que cela puisse paraître ; en effet, quand on est invité chez des amis, on ne conçoit pas de déposer 20 euros sur la table à la fin du repas en remerciement. Mais on ne conçoit pas non plus d'arriver les mains vides, sans un bouquet de fleurs et/ou une bonne bouteille de vin. Pourquoi en est-il ainsi ? La question mérite d'être posée, et certainement les économistes comme les chercheurs des autres sciences sociales, en analysant de telles questions assez élémentaires, sont en train d'apporter une vision plus fine du comportement humain et ses motivations.

Autre tabou : le prix de la vie. Tout le monde dira que la vie est sacrée et qu'elle n'a pas de prix. Pourtant on prend chaque jour des décisions sur la vie de ses enfants, de ses proches, des malades dans les hôpitaux. Dire que la vie n'a pas de prix est faux puisque les décisions de tous les jours prennent en compte un prix de la vie. Les économistes essaient de pousser à une prise en compte rationnelle du prix de la vie. N'est-il pas en effet absurde de dépenser dans un service chirurgical ou une opération de sauvetage des millions d'euros pour sauver une vie quand, avec la même somme, on pourrait en sauver des dizaines dans d'autres services ? Mais le cynisme apparent d'une telle considération choque la société et est rejeté. Il convient néanmoins de s'interroger sur l'origine de ces tabous, de se demander s'ils sont socialement justifiés et quelle est leur incidence pour les politiques publiques.