

La perception de la pauvreté et des inégalités

II : Economie Expérimentale

Jean-François Laslier¹ et Karine Van der Straeten²

Introduction

Faire de la « science expérimentale » à propos de la pauvreté présente une difficulté particulière car on ne peut pas véritablement créer de la pauvreté en laboratoire ou sur le terrain. Face à ce problème évident, deux voies sont envisageables, qui formeront les deux temps de ce chapitre. La première consiste à reproduire en laboratoire, et donc à petite échelle, certains éléments caractéristiques du problème que l'on souhaite étudier. Par exemple il est facile de reproduire en laboratoire des (petites) inégalités entre les sujets. La seconde voie consiste à trouver des astuces qui permettent d'observer de façon contrôlée les comportements par rapport à des situations réelles de pauvreté. Par exemple on peut chercher à comprendre à quoi exactement répondent les individus qui effectuent des dons à des organisations caritatives en observant comment les dons varient avec l'image de pauvreté présentée. Une troisième partie proposera quelques pistes de réflexion pour juger de la pertinence de ces approches.

Dans tout les cas, le terme « expérience » fait ici référence au fait qu'on observe ce que fait le sujet et non pas ce qu'il dit. Ainsi les objets d'étude, les « attitudes » face à la pauvreté, sont vus non pas sous l'angle des opinions mais des comportements. Cependant, *in fine*, nous nous intéressons bien entendu à la fois à ce que les gens pensent et à ce qu'ils font. Les opinions sont pertinentes lorsqu'elles sont suffisamment fortes pour fonder les jugements que l'individu porte sur une situation dans laquelle il est impliqué comme acteur, et qui vont déterminer son comportement. Les comportements observés en laboratoire sont intéressants lorsqu'ils révèlent ces jugements.

1. Mimer les inégalités en laboratoire

Dans les enquêtes, comme on l'a vu dans la leçon précédente, l'éthique de la responsabilité et de l'effort apparaît comme la première justification du rejet des politiques de redistribution. On a donc imaginé des protocoles expérimentaux reproduisant, à l'échelle du laboratoire, ces dimensions économiques d'effort, de productivité et de chance. Plus exactement, on a cherché à reproduire en laboratoire des situations impliquant d'une part la possibilité de choix par les individus de leur niveau d'effort, ou plus généralement d'implication, dans une entreprise commune, et d'autre part la possibilité des sujets d'exprimer un jugement, voire de choisir une grille de rémunération.

Dans sa version de base, le « jeu du dictateur » est une situation particulièrement simple dans laquelle sont impliqués deux sujets. L'un (appelé le « dictateur ») reçoit une certaine somme d'argent et décide combien il garde pour lui et combien il donne à l'autre (le « receveur »). Le receveur reçoit simplement le montant que lui a attribué le dictateur. Les

¹ CNRS, Ecole Polytechnique.

² CNRS, Paris Jourdan Sciences Economiques

conditions matérielles de l'expérience (appariement aléatoire, disposition des lieux...) sont telles que les deux sujets restent anonymes l'un pour l'autre, et pour l'expérimentateur. Dans de telles circonstances, les sujets dans la position du dictateur donnent une fraction substantielle de leur dotation. (Les résultats de base sur ce jeu sont résumés dans Camerer (2003), chapitre 2.) L'interprétation est parfaitement conforme à l'intuition : les comportements observés sont généralement intermédiaires entre un comportement purement opportuniste (garder tout) et la norme de partage égal.

De nombreuses variantes du jeu du dictateur ont été réalisées ; nous en présentons quelques unes relatives au sujet qui nous intéresse.

Frohlich, Oppenheimer et Kurki (2004) utilisent un jeu du dictateur précédé d'une phase dite de « production ». Durant la phase de production, chaque sujet corrige les fautes de frappe d'un texte. Suivant l'effort consenti par le sujet pour corriger les fautes, et suivant sans doute aussi ses capacités, un plus ou moins grand nombre de fautes est corrigé. L'enveloppe reçue par le dictateur contient une somme dont le montant en dollars égal le nombre de fautes corrigées par lui-même et par le receveur : si chacun corrige 10 fautes, le dictateur dispose de 20 dollars. La « fonction de production » est additive et la règle est claire : une faute corrigée vaut un dollar.

Par rapport à la version de base, on voit que, là où seule la norme égalitaire 50/50 pouvait servir de référence, deux normes « équitables » peuvent maintenant être envisagées puisqu'on peut envisager un gain proportionnel à l'effort individuel. Dans ce jeu, trois comportements typiques peuvent être considérés de la part du dictateur : le comportement égoïste (tout garder), le comportement égalitariste (partager la récolte en deux parts égales) et le comportement de juste rémunération (donner à chacun ce qu'il a gagné). La plupart des observations tombent effectivement dans une de ces trois catégories. Le comportement égoïste est minoritaire, suivi par le comportement égalitariste, et le comportement de juste rémunération est le plus fréquent.

Une telle observation conforte l'idée énoncée plus haut : l'éthique de la responsabilité et de l'effort apparaît comme la première justification du rejet des politiques de redistribution.

Notons que cet article contient aussi une intéressante étude méthodologique. Le jeu du dictateur est si simple que les sujets peuvent avoir des doutes sur ce qu'on leur propose vraiment. En particulier, un « dictateur » peut douter que le « receveur » soit un sujet comme lui, qui reçoit vraiment l'argent qu'on déclare lui donner. L'étude de Frohlich, Oppenheimer et Kurki aborde très soigneusement cette difficulté, en variant le protocole et en utilisant un modèle dans le quel le paramètre « doute » intervient explicitement. La prise en compte de ce phénomène tend à renforcer les conclusions précédentes. En effet, du point de vue théorique comme d'après les observations, le doute renforce le comportement égoïste ; donc il est raisonnable d'estimer que nombre d'observations de comportements égoïstes sont à mettre au compte de déficiences informationnelles du protocole (les explications données n'ont pas réussi à faire comprendre suffisamment bien aux sujets ce qui se passe).

Konow (2000) utilise aussi un jeu du dictateur précédé d'une phase production. Durant la phase de production, les sujets remplissent des enveloppes pour un envoi en nombre. Chaque individu i se voit (arbitrairement) attribué par l'expérimentateur une valeur p_i de l'enveloppe. Si x_i désigne le nombre d'enveloppes remplies par l'individu i , la valeur de sa production est $q_i = p_i x_i$. La valeur de la production d'une paire (i, j) est donc :

$$q_i + q_j = p_i x_i + p_j x_j$$

pour une production $x_i + x_j$. C'est ce montant qui est donné au dictateur pour qu'il effectue (ou non) le partage. Dans un traitement $p_i = p_j = \$0.50$ et dans un autre $p_i = \$0.25$ et $p_j = \$0.75$.

Point important : au moment de la production, les sujets ne savent pas s'ils seront dictateurs ou receveurs.

La norme de répartition du produit proportionnelle à l'effort suggère que i reçoive :

$$(q_i + q_j) \cdot x_i / (x_i + x_j)$$

alors qu'une répartition proportionnelle à la valeur produite donne simplement:

$$q_i$$

Ces deux normes se confondent dans le seul cas $p_i = p_j$. Les expériences réalisées par James Konow montrent la prévalence de la norme de proportionnalité à l'effort, avec des variations intéressantes. Dans le cas de productivités différentes (\$0.25 et \$0.75) une répartition proportionnelle à la valeur ajoutée est, comparée à une répartition proportionnelle à l'effort, avantageuse pour l'individu productif (type .75) et désavantageuse pour l'autre (type .25). Précisément on observe que les dictateurs de type .75 sont attirés par la théorie de la valeur produite alors que les dictateurs de type .25 ne le sont pas. Ceci est un bon exemple de ce qu'il est convenu d'appeler « opportuniste moral. » Les individus choisissent, entre plusieurs normes cognitivement saillantes, une norme qui les avantage, sans nécessairement adopter le comportement strictement égoïste (qui ici leur commande de ne rien laisser).

Cappelen et ses co-auteurs (2007) s'intéressent à la multiplicité des normes de justice et à l'opportuniste moral en étudiant une situation assez proche des précédentes. Par rapport aux expériences précédentes, la phase de production est simplifiée de la manière suivante. Chaque sujet reçoit une dotation initiale (300 couronnes norvégiennes, soit environ 50 euros) et décide d'en investir une partie égale à 0, 100 ou 200 couronnes. La somme investie étant choisie par le sujet, elle est bien comparable à un « effort » consenti pour la production. De plus, contrairement à la mesure de l'effort utilisé dans les deux articles précités, l'effet d'un talent personnel (par exemple la facilité à trouver des fautes d'orthographe), qui peut différer d'un individu à l'autre sans être contrôlé expérimentalement, est gommé.

Chaque joueur se voit ensuite attribuer (aléatoirement) un type parmi deux possibles. Un individu *très efficace* voit son investissement multiplié par quatre alors qu'un individu *peu efficace* ne fait que doubler son investissement. La suite du protocole est alors similaire aux expériences décrites plus haut, mais chaque joueur participe à deux jeux en tant que dictateur, en connaissant les caractéristiques de leur partenaire mais sans connaître le résultat du premier jeu avant de participer au second. La plupart des sujets investissent toute leur dotation, sous la forme 100+200 ou sous la forme 200+100.

Pour reprendre les notations précédentes, dans un jeu, le montant investi par i est x_i , les productivités sont $p_i = 2$ ou $p_i = 4$, et la somme à partager est à nouveau :

$$q_i + q_j = p_i x_i + p_j x_j$$

Les auteurs envisagent trois normes principales. La norme de répartition du produit proportionnelle à l'effort, qui propose que i reçoive $(q_i + q_j) \cdot x_i / (x_i + x_j)$ est qualifiée de d'égalitarisme libéral (avec une référence à John Roemer). La norme de répartition proportionnelle à la valeur produite, qui donne, avec nos notations, q_i est qualifiée d'idéal de justice libertaire (avec une référence à Robert Nozick). Enfin, la norme égalitariste stricte commande une simple division par deux de la somme à partager :

$$(q_i + q_j) / 2$$

Dans ces interprétations, le type, coefficient multiplicatif de l'investissement, joue le rôle philosophique du talent personnel inné, par opposition à l'effort. En effet ce type n'est pas choisi par l'individu mais détermine l'efficacité productive de l'effort.³

³ S'il est vrai que le talent personnel peut être développé par l'effort, il est intéressant de savoir comment les individus tiennent compte de différences de capacité productive absolument non choisies. Pour cela le laboratoire offre une simple possibilité : les tirer au sort.

Les interactions peuvent ici être assez variées, suivant le montant investi et l'efficacité du dictateur et du receveur, ce qui impose une analyse économétrique. Les auteurs utilisent un modèle théorique dans lequel l'utilité d'un individu est de la forme :

$$y - \beta_i (y - m^{k(i)})^2 / 2$$

où y est la somme que le dictateur garde pour lui, $m^{k(i)}$ est ce qu'il devrait obtenir suivant la norme de justice, $k(i)$, qu'il utilise, $(y - m^{k(i)})^2$ mesure donc l'écart à cette norme, et β_i mesure le poids, pour cet individu des considérations de justice.

Un modèle empirique associé au précédent permet alors d'estimer à environ 30% la proportion d'individus qui accordent très peu d'importance aux considérations de justice, et donc gardent tout ce qu'ils peuvent. A l'autre extrême, à nouveau 30% des individus sont essentiellement motivés par des considérations de justice, et les 40% restant ont un comportement intermédiaire. Les auteurs estiment les fréquences relatives des trois normes envisagées dans cette population d'étudiants norvégiens à 39,7% d'égalitaristes stricts, 43,4% d'égalitaristes libéraux et 16.8% de libertaires (dans le vocabulaire des auteurs).

A partir de ces observations les auteurs cherchent aussi à évaluer l'importance de l'opportunisme moral, et concluent que ce phénomène n'est pas si important qu'il puisse perturber les résultats qualitatifs obtenus.

Fong, Bowles and Gintis (2006), relatant des expériences similaires aux précédentes, les relie à l'idée de réciprocité. En fait, il est maintenant assez largement admis, dans la communauté des économistes, que le comportement standard de l'*homo economicus* maximisateur d'utilité doit être complété par une touche de réciprocité. La réciprocité est un concept partiellement stratégique : elle définit mon action en réponse à l'action de l'autre, ou plus exactement à mon anticipation de cette action. Elle peut donc être directement envisagée « à l'équilibre » comme un mode de relation entre agents ; c'est le chemin suivi par le Serge-Christophe Kolm de la « Réciprocité générale » (Kolm, 1984). Elle peut être aussi envisagée dans une perspective purement comportementale, et ainsi étudiée empiriquement et théoriquement à la manière de la dynamique des populations en biologie. Les modèles de jeux évolutionnistes ont ainsi rencontré, et rencontrent toujours, un grand succès en « expliquant la coopération » par la réciprocité. Plusieurs exemples de ce genre se trouvent dans le manuel de Théorie des Jeux Evolutionniste de Herbert Gintis (2000).

Mais les exemples donnés plus haut sont autant de cas dans lesquels les sujets « dictateurs » ne sont pas observés dans une situation de réciprocité : ils n'ont pas la possibilité d'initier une relation avec leur interlocuteur, qui ne leur répond d'ailleurs même pas. Il n'y a donc pas de réciprocité concrète et maintenir l'argument de la réciprocité comme motif d'action implique d'imaginer une rationalité limitée, une confusion ou une « dissonance cognitive » de la part des sujets, qui les feraient agir dans le jeu du dictateur comme dans une relation durable. Il paraît plus simple, et scientifiquement plus économique, de supposer que les sujets ont bien compris le jeu mais trouvent (ou du moins peuvent trouver) une véritable motivation dans la réalisation de certaines normes de justice. Pour cette raison de simplicité, les modèles théoriques proposés usuellement reposent sur des modifications des fonctions d'utilités individuelles plutôt que sur l'idée de garder le comportement strictement utilitariste en plongeant le jeu dans une suite de jeu répétés imaginaires où la véritable réciprocité trouverait naturellement sa place.⁴

Ces modèles semblent trouver une sorte de confirmation neuro-économique. Il est en effet possible de manipuler médicalement l'attrance des sujets pour les comportements de réciprocité pro-sociale en inhibant certaines parties du cerveau par stimulation magnétique

⁴ C'est cependant une piste de recherche intéressante suivie par Samuelson (2005).

basse fréquence (voir par exemple Knoch et al. 2006) ou par des drogues appropriées. Nous reviendrons sur ce point dans la section conclusive du chapitre.

2. Observer les comportements vis à vis des pauvres

Dans les expériences décrites jusqu'ici, les éventuelles différences entre les sujets en dehors du laboratoire sont évacuées : l'analyse ne porte pas sur elles et, surtout, les conditions d'anonymat sont telles que chaque sujet n'est pas informé des caractéristiques de ceux avec qui il interagit.

Un moyen simple de contrôler la situation hors laboratoire des sujets tout en préservant la condition d'anonymat est de recruter des groupes de sujets très distant socialement. On peut alors envisager d'observer en laboratoire les comportements vis-à-vis de personnes nettement plus pauvres – ou plus riches.

Boarini, Laslier et Robin (2004) ont ainsi fait jouer le jeu de « l'ultimatum » entre des étudiants indiens et des étudiants français. Le jeu de l'ultimatum est une variante du jeu du dictateur dans laquelle le receveur n'est plus passif puisqu'il a la possibilité de refuser le partage proposé, auquel cas aucun des deux joueurs ne touche rien. Dans ce jeu, contrairement au précédent, le joueur qui propose le partage court un certain risque que son partage soit refusé et que donc il ne gagne rien. Dans ce jeu, plus encore que dans le précédent, la norme de partage égal est prégnante, et ceci peut s'observer, avec des variations significatives mais faibles, dans tout les pays.

Or, dès que l'on rompt la symétrie entre les deux protagonistes du partage, la notion de partage « égal » ou « juste » doit être spécifié plus avant. Nous avons vu un exemple de cela dans les jeux du dictateur avec production où le niveau d'effort choisi brisait la symétrie.

Dans l'expérience de Boarini et al., la symétrie est doublement brisée. Premièrement, les sujets sont informés du fait que le niveau de vie moyen en Inde est nettement plus faible qu'en France. Deuxièmement, le jeu est joué en partageant 10 dollars américains, et leurs sujets sont informés du pouvoir d'achat, en Inde et en France, d'un dollar américain. Les auteurs cherchent alors à distinguer trois conceptions de la Justice distributive. Une conception purement formelle propose comme norme de Justice le partage formellement égal 5\$-5\$. Une conception globale de la justice distributive indique qu'il est juste de gommer, autant que possible, les injustices existant par ailleurs et donc qu'il faudrait donner plus aux Indiens qu'aux Français. Une conception locale ne se base que sur ce qui est en jeu dans l'interaction particulière considérée ; la vie étant plus chère en France qu'en Inde, elle indique qu'il faut donner plus (en dollars) aux Français qu'aux Indiens.

L'expérience montre que, par rapport aux observations usuelles, les données sont plutôt déformées dans la direction de la conception locale de la justice distributive, en l'occurrence favorable aux Français.

Breman et Granström (2005) s'intéressent plus particulièrement à l'aide internationale. Ils font jouer le jeu du dictateur entre des « dictateurs » suédois avec des « receveurs » d'Afrique du Sud. Plus précisément, les receveurs étaient recrutés en collaboration avec SOS Villages d'Enfants dans un de leur village sud-africains. Breman et Granström observent comment les donations varient avec, d'une part, l'information fournie au dictateur et, d'autre part, avec les réponses données par les dictateurs à un certain nombre de questions, posées *ex post*, portant sur les attitudes par rapport à l'aide internationale.

L'information fournie varie de la simple mention que le receveur est « un enfant du village de SOS Village d'Enfants de Port Elizabeth, en Afrique du Sud » jusqu'à une description assez complète (deux paragraphes) de la vie de l'enfant, avec son nom, sa date de naissance, complété, éventuellement, par une photographie. On a donc quatre traitements

(anonymat, photo, information et photo plus information). Des arguments souvent avancés prédisent que les dictateurs donnent d'autant plus qu'ils s'identifient fortement au receveur. Fournir des renseignements et une photographie est supposé faciliter cette identification, si bien que la théorie reçue prédit que les dons devraient augmenter quand on utilise des descriptions et des photographies.

Les résultats obtenus, comparés aux résultats usuels montrent que les dons sont nettement plus importants que dans les jeux du dictateur organisés « entre égaux », mais que la théorie de l'identification n'est guère confirmée. Les dons moyens (en pourcentage de la dotation) dans les divers traitements sont les suivants :

- 58 % dans le traitement « anonymat »,
- 46 % dans le traitement « photo »,
- 55 % dans le traitement « information »,
- 61 % dans le traitement « information et photo ».

Il est important de garder à l'esprit que, comme toujours dans ces expériences, la variété des comportements est grande. Par exemple, dans le traitement avec information et photo, presque la moitié (46%) des dictateurs donnent toute leur dotation, mais 20% des dictateurs, à l'opposé, gardent tout. Le questionnaire post-expérimental permet de savoir que, lors de ces expériences, les femmes ont donné nettement plus que les hommes (64% de la dotation, en moyenne, contre 50%). L'analyse statistique révèle que les facteurs corrélés avec des dons élevés sont le sexe et – assez logiquement – la réponse à la question « pensez-vous que le montant de l'aide aux pays en développement est actuellement trop faible / correct / trop important ? », ces deux facteurs étant fortement corrélés entre eux.

Breman et Granström ont aussi demandé aux sujets les motifs de leur décision. La réciprocité apparaît rarement (et est en fait *négativement* corrélé avec le don), le sentiment d'empathie pour l'enfant étant le facteur le plus explicatif.

L'utilisation d'enfants, dans l'expérience qu'on vient de décrire, empêche de mettre au premier plan de l'analyse la problématique de la responsabilité. La variable « effort » pourrait être étudiée avec des enfants mais ne l'était pas dans cette expérience. Etre né ici ou ailleurs est plutôt symbolique de la pure chance. Le protocole utilisé dans l'étude suivante est assez semblable au précédent mais est conçu pour mettre en avant le thème de la responsabilité plus que celui de la chance. Fong (2007) a fait jouer le jeu de la charité (jeu du dictateur avec n donateurs) avec des « vrais pauvres » comme bénéficiaires. Des étudiants américains étaient dans le rôle de donateur et les receveurs étaient des bénéficiaires de l'aide sociale américaine recrutés localement par l'intermédiaire d'une association d'aide à l'enfance.

La théorie de la justice de la responsabilité prévoit qu'un receveur identifié comme paresseux doit recevoir moins. Le point important ici est que la description du receveur comprenait, entre autre, ses réponses aux questions suivantes : « Si vous ne travaillez pas à plein temps, cherchez-vous à travailler plus ? », « S'il ne tenait qu'à vous, voudriez-vous travailler à plein temps ? » et « Durant les cinq dernières années, avez-vous gardé un emploi pendant plus d'une année consécutive ? ». Dans un traitement (*receveur industriel*) la réponse était oui aux trois questions, et dans un autre traitement (*receveur paresseux*) la réponse était non aux trois questions. Un troisième traitement (*peu d'information*) omettait ces questions.

Dans un questionnaire parallèle à l'expérience, les étudiants « dictateurs » se voyaient posé un assez grand nombre de questions relatives au système américain d'assurance sociale, à la valeur du travail, et à l'éthique personnelle et sociale en général. A partir de ce questionnaire, un indicateur individuel est calculé, reflétant un attachement global aux valeurs

humanitaires et égalitaristes, exprimées par le sujet. Sur cette base, C. Fong obtient les résultats suivants. Premièrement, le montant donné est fortement corrélé avec l'attachement aux valeurs humanitaires et égalitaristes. Deuxièmement, ce montant est globalement plus important face à des receveurs industriels que face à des receveurs paresseux. Troisièmement, et de manière plus surprenante, il apparaît que la différence de traitement industriel/paresseux est particulièrement accentuée parmi les sujets qui affichent un fort attachement aux valeurs. D'après les observations de cette étude, l'attachement aux valeurs semble être sans effet sur les dons aux pauvres « paresseux », et bien que cet effet soit globalement important, la totalité de l'effet des valeurs réside dans l'attitude face aux pauvres « industriels ». De tels résultats montrent de manière spectaculaire la prégnance de l'éthique du travail chez les étudiants américains et comment cette norme détermine leur vision de la pauvreté.

Encore un peu plus loin du laboratoire, un travail de Fong and Luttmer (2006), typique de l'économie expérimentale de terrain, a été réalisé à la suite du passage de l'ouragan Katrina en Louisiane le 26 août 2005. Cet événement climatique a causé des destructions très importantes, et a particulièrement affecté les populations pauvres — notamment noires — du sud de la Louisiane.

Dans l'expérience, les sujets ont la possibilité de donner tout ou parti d'une dotation de 100 dollars pour les victimes de l'ouragan (ils gardent pour eux ce qu'ils ne donnent pas). Un sujet se trouve dans la position du « dictateur » par rapport aux victimes, receveurs potentiels. Avant de décider de leur don, les sujets voient des photos des destructions et des victimes, accompagnées d'un commentaire audio.

Les images projetées sont manipulées de sorte que quatre types d'images sont utilisées :

- A. Victimes majoritairement noires, visiblement ;
- B. Victimes majoritairement blanches, visiblement ;
- C. Victimes majoritairement noires mais race invisible ;
- D. Victimes majoritairement blanches mais race invisible.

(Sur toutes les images, les visages sont rendus flous et sur les images de types C et D, l'ensemble du corps est rendu flou).

Le commentaire audio était lui aussi varié, faisant mention ou non de l'état économique de la ville, des préférences politiques, de l'assiduité à l'église, des précautions prises par les habitants contre les cyclones, de l'existence de pillards, etc.

En moyenne les sujets donnent 65 des 100 dollars disponibles, 43% des sujets donnant tout et 8% gardant tout. Les images dans lesquelles les victimes sont majoritairement noires récoltent un peu plus de dons que celles dans lesquelles les victimes sont blanches, mais ceci est vrai même si la race des victimes a été rendue invisible. Ce fait est une indication de l'absence d'effet direct de la couleur de peau. Si effet il y a, il passe par les conditions socio-économiques révélées par les fonds d'image. L'analyse, faite par les auteurs, de l'effet des variations dans les commentaires, conforte la même idée : la race perçue n'a pas d'effet en elle-même, mais la perception que les victimes sont pauvres fait augmenter les dons. Enfin, conclusion non négligeable, le croisement des observations avec la race des sujets démontre l'absence d'effet de « loyauté de groupe » qui verrait un dictateur donner préférentiellement aux personnes de sa race.

3. Que nous apprennent ces recherches ?

Le type de recherche que l'on vient de décrire ne semble pas avoir un intérêt évident pour l'Économie en particulier ou les Sciences Sociales en général. Ces observations nous

parlent de la psychologie humaine, mais comment en tirer des leçons relatives aux comportements individuels ou collectifs et qui soient applicables à des questions de Micro-économie, d'Économie Politique ou de Philosophie Sociale ? Pour extrapoler ainsi, deux difficultés surviennent: un problème que nous qualifierons « d'ordre de grandeur » et un problème que nous qualifierons de « pertinence. »

Le problème d'ordre de grandeur est très simple : Les observations relatées plus haut mettent toujours en jeu des « petites » décisions : des sommes d'argent assez faibles, des interactions qui ne sont pas destinées à durer, etc. Par conséquent, il n'est *a priori* pas légitime d'extrapoler les observations faites sur des petites décisions pour comprendre comment se prennent de plus « grandes » décisions comme des investissements de long terme. Cette remarque est valide pour tout les types d'investissements, depuis des achats ponctuels réfléchis et délibérés jusqu'à des engagements de vie progressifs et inconscients.

Il s'agit là d'un problème standard, et on peut noter qu'il serait au contraire bien étonnant que la psychologie de nos grandes décisions soient entièrement disjointe de celle de nos petites décisions et que cela-même exigerait explication. En tout cas, il est clair que ce passage du laboratoire vers la vraie vie doit être surveillé avec attention. Dans cette perspective il est souhaitable de tenter systématiquement de relier les conclusions obtenues à partir d'observations fines avec celles obtenues par d'autres moyens sur des observations plus « larges ». On peut par exemple se demander s'il y a un lien entre d'une part le comportement d'un individu, tel qu'observé en laboratoire, par rapport aux problèmes de redistribution et d'autre part les éventuels engagements politiques du même individu.

Plusieurs arguments peuvent être avancés pour révoquer comme non pertinente pour l'Économie la catégorie d'études qui nous intéresse ici. En particulier, si les préférences sont considérées comme des artefacts utilisés par l'économiste pour parler des actions individuelles, seules observables, alors il n'y a pas de raison de s'efforcer d'ouvrir cette « boîte noire ». En vérité la question est bien plus complexe, comme on va le rappeler maintenant. Le problème de pertinence se pose de manière différente suivant le domaine d'application et la posture épistémologique envisagée. Notons tout d'abord que les expériences précédentes ont pour objet à la fois les actions (par exemple quand elles mesurent des dons) et les jugements (par exemple quand elles mettent en évidence la prégnance de telle ou telle norme). Or les actions comme les jugements méritent d'être étudiés : les actions de manière évidente, et les jugements pour plusieurs raisons.

Un point de vue « démocratique »

Supposons d'abord, en contradiction partielle avec les expériences qu'on vient de décrire, que les jugements soient des processus cognitifs indépendants des états émotionnels et sans effet sur le bien-être individuel. Cette hypothèse est évidemment excessive mais contient certainement sa part de vérité puisque, à la limite, on peut définir la faculté de juger comme la capacité qu'à l'homme de former à propos de son environnement des évaluations et des opinions qui restent stables par rapport aux variations de son état interne. Plus simplement, on peut considérer comme recevables les seules opinions émises hors de l'emprise de la colère, de la peur, de la surprise, du dégoût ou de toute émotion extrême.

Cette position de bon sens est éminemment compatible avec les philosophies sociales démocratiques qui considèrent que les citoyens sont à même de définir leurs objectifs individuels et ceux de la société toute entière. Si les jugements individuels sont raisonnables et dépassionnés, nul n'est besoin de froids philosophes raisonneurs pour définir le bien collectif⁵; ceux-ci peuvent se contenter de chercher les moyens techniques, c'est à dire les

⁵ Sans parler des bouillants prédicateurs inspirés...

institutions, permettant de réaliser l'agrégation harmonieuse des opinions et préférences individuelles.

Si, à l'inverse, les jugements individuels sont le reflet des passions du moment, il convient de faire appel à la raison du philosophe pour démêler, dans les opinions émises par les individus, les arguments qui sont ou ne sont pas recevables à la barre de la justice sociale.

Cette position est souvent discutée en philosophie économique en particulier car elle soulève la question classique dite de la « comparaison interpersonnelle des utilités.⁶ » En effet, comme on l'a vu dans ce chapitre, on peut constater objectivement que les individus effectuent des comparaisons interpersonnelles. Les opinions portent bien souvent sur le bien-être d'autrui. Si les comparaisons interpersonnelles, comme le voudrait une certaine vulgate économique extrême, « n'ont pas de sens » alors il faut admettre que les individus qui ont de telles opinions ne sont pas raisonnables. Sans aller jusque-là, retenons qu'une conception restrictive de la comparabilité inter-individuelle limite logiquement les possibilités d'expression individuelles qu'on peut admettre dans la définition du bien collectif, ce qui nous amène à notre second point.

Un point de vue « utilitariste »

Les jugements forment une partie de l'état mental, à chaque instant, de l'individu et donc peuvent déterminer son niveau de bien-être : on peut être momentanément heureux parce qu'on estime avoir eu de la chance, ou malheureux parce qu'on estime ne pas avoir été traité justement. On peut aussi retirer une satisfaction intrinsèque à vivre dans un environnement coopératif, voire même à punir ceux qui refusent de coopérer. Un phénomène comme la punition altruiste, dans le quel un individu paye pour punir un non-coopérateur sans obtenir quoi que ce soit en retour est souvent observé (Fehr and Gächter, 2002). Une explication économique classique repose sur l'idée que l'individu anticipe des gains personnels futurs plus importants que la perte immédiate, gains dus au fait que l'individu puni se comportera mieux la prochaine fois. Plus généralement, les comportements altruistes peuvent être interprétés dans les termes de la théorie économique comme des signaux qui tentent de – et réussissent partiellement à – dire qu'une coopération ultérieure sera payée en retour (Samuelson, 2005). Quelle est la valeur d'une telle explication, qui maintient l'idée de préférences individuelles non sociales ?

Il est possible, en utilisant un produit chimique adéquat (un neuropeptide : l'ocytocine), de modifier le niveau de confiance d'un individu sans modifier ses croyances explicites relatives au comportement des autres et aux chances de paiement matériel. Ce neuropeptide affecte donc le jugement que l'individu porte sur ce qu'il doit faire sans affecter ces croyances. Elle affecte donc les préférences, et ces préférences sont des préférences sociales. On voit en fait ici que certains phénomènes, que l'économie explique classiquement par le couple préférences stables et égoïstes / rationalité indépendante des préférences, sont mieux compris, dans leurs fondements biologiques, en s'affranchissant de cette dichotomie. La Neuro-économie montre que le jugement que nous portons sur notre situation est un mélange complexe d'émotion et de raison, et de préférences individuelles et sociales.⁷

N'était pas valable au niveau du cerveau, la notion de préférence individuelle stable et indépendante des conditions actuelles, émotives et sociales, ne peut pas être reprise dans une philosophie individualiste, utilitariste et pragmatique. Si les jugements sont un des déterminants du bien-être objectif, ils devraient apparaître parmi les variables de la fonction d'utilité. Ceci est vrai en particulier si les jugements sont source d'émotions et que l'état

⁶ Voir par exemple l'introduction et plusieurs contributions du recueil édité par John Elster et John Roemer *Interpersonal comparisons of well-being* (1991).

⁷ Voir Fehr, Fischbacher and Kosfeld (2005).

émotionnel est une composante du bien-être. Suivant cette ligne de pensée, on obtient deux conclusions, au niveau individuel et collectif.

Au niveau individuel, les jugements peuvent déterminer les actions. Par exemple un individu peut « rationnellement » agir par jalousie dans la mesure où son utilité est plus faible quand il est envieux et que son action éliminera l'inconfort du sentiment d'envie. Il n'est pas clair que cette description comportementale émotive-rationnelle aie une très grande profondeur du point de vue psychologique, mais en tout cas, elle ne pose pas de problème logique par rapport au paradigme de la rationalité économique.

La seconde conclusion est que, au niveau collectif, un utilitariste pur et dur peut – et doit – accepter certains arguments normatifs dans la mesure où il sera convaincu que les normes ont été suffisamment intégrées par les individus eux-mêmes. Par exemple si chaque individu dans la société est tel que sa fonction d'utilité est égale à son revenu moins une petite fraction de l'écart-type de la distribution des revenus, alors la fonction d'utilité collective utilitariste la plus simple est le revenu moyen moins cette fraction de l'écart-type de la distribution. Si l'aversion à l'inégalité est une donnée objective du bien-être, un utilitariste conséquent doit être averse à l'inégalité.

Une limite de la position qu'on vient d'esquissée dans le paragraphe précédent sur l'utilitarisme est qu'elle fait reposer la conclusion (nécessité d'une conception large de l'utilité individuelle) sur des observations qui mettent en évidence une certaine volatilité des comportements. Il est d'ailleurs bien connu que l'Economie Expérimentale a surtout mis en évidence l'importance des effets de cadrage dans les protocoles.

Considérons à titre d'exemple le travail conduit par Alois Stutzer, Laurenz Goette et Michael Zehnder à l'université de Zurich à propos du don du sang.

Donner son sang est un exemple typique de comportement « pro-social ». Il impose un petit sacrifice de son temps et, pour la plupart, un léger désagrément lié à la prise de sang elle-même. En échange, son utilité collective est grande et socialement reconnue. Sauf cas particulier, le receveur n'est pas connu du donneur, mais le donneur potentiel est susceptible d'être un jour en position de receveur, ce qui caractérise bien le don comme don à la collectivité. Le donneur n'est pas strictement anonyme mais les bénéfices personnels qu'il peut retirer de son don, via par exemple les remerciements exprimés par l'infirmier ou la carte de donneur de sang qu'il obtient, sont évidemment sans commune mesure avec l'utilité du don pour le receveur. En tout état de cause, ces bénéfices ne sont pas si décisifs que les centres de don du sang n'aient pas à rechercher activement des donneurs.

Ces caractéristiques font que le don du sang est très semblable aux « jeux de contribution à un bien public » que la Micro-économie étudie en théorie et que l'Economie Expérimentale reproduit en laboratoire. Ces jeux mettent au premier plan la tension entre le comportement « altruiste » de contribution volontaire et le comportement de « passager clandestin ».

Dans leurs expériences, Stutzer *et al.* ont observé la proportion d'étudiants donnant leur sang lors des campagnes régulières de la Croix Rouge Suisse à l'université. En temps normal, la Croix Rouge installe simplement son matériel de communication dans les classes, informant les étudiants du lieu de l'heure où ils pourront donner leur sang. Pour l'expérience, le dispositif usuel est complété par la distribution, en amphi, de différents matériels (questionnaires et informations supplémentaires). L'étude consiste à étudier la variation de la proportion de donneur suivant le matériel communiqué aux sujets.

En faisant varier le contenu du questionnaire, on peut jouer sur l'engagement des donneurs potentiels. On peut par exemple leur proposer de s'inscrire à l'avance, pour une heure spécifiée. On peut aussi jouer sur leur connaissance en matière de don du sang et connaître leurs attitudes *a priori* par rapport à cette question.

On observe alors que la propension individuelle à donner son sang varie de la manière suivante. Une partie de la population a des idées bien arrêtées, se considère comme bien informée, et donne plutôt *moins* facilement si on impose des contraintes d'engagement. La diminution de la probabilité individuelle de donner est de l'ordre de $-2,4$ points de pourcentage.⁸ La plus grande partie de la population est formée de personnes qui donnent *plus* facilement lorsqu'on leur propose de dire explicitement et à l'avance s'ils souhaitent ou non donner leur sang ou s'ils ne savent pas. Ce deuxième effet est nettement plus important que le précédent : de l'ordre de $+8,7$ points.

Cette étude met donc en évidence un important « effet de cadrage » : la fréquence du don varie beaucoup avec la présentation qui en est faite. Mais quelle confiance accorder alors à une mesure de la propension individuelle à donner son sang quand l'acte de don est si facilement manipulable ? Et, si on ne peut le mesurer, quel sens donner au concept ?

A cette question redoutable, nous envisagerons une réponse probablement assez classique en philosophie morale. La bonne mesure est celle qui est opérée dans les conditions qui mettent l'individu dans un état optimal d'information et de capacité de jugement. Mais à quel critère doit être jugé cette optimalité ? Très souvent, il est facile de décider quels états sont plus ou moins optimaux. Clairement un état de meilleure information est préférable. Il semble raisonnable de postuler aussi que l'emprise d'une forte émotion est sous-optimale, dans la mesure où elle affaiblit les capacités de jugement. Mais l'expérience du don du sang est un assez bon exemple pour montrer que, parfois, on ne peut pas désigner de manière évidente, quel cadrage est trompeur et quel cadrage ne l'est pas.

En matière d'attitude envers la pauvreté, la présentation, le cadre, la culture, et probablement les modes et les discours politiques déterminent non seulement les opinions que les individus expriment mais aussi les actions qu'ils entreprennent. Les économistes tentent de nettoyer les jugements individuels de ces phénomènes jugés parasites, suivant la pente naturelle de l'individualisme méthodologique. Pour cela ils sont prêts à introduire des préférences individuelles « other-regarding », c'est à dire à admettre que les individus tiennent compte des préférences des autres. Cette quête d'une préférence personnelle pure, exprimant à la fois les choix bien informés et les valeurs profondes de l'individu, n'est pas sans noblesse.

Références

- Romina Boarini, Jean-François Laslier and Stéphane Robin (2004) "Interpersonal comparison of utility in bargaining: Evidence from a Transcontinental Ultimatum Game", Cahier du Laboratoire d'Econométrie de l'Ecole Polytechnique #2004-007.
- Anna Breman and Ola Granström (2005) "Altruism without borders" working paper, Stockholm School of Economics.
- Alexander Cappelen, Astrid Hole, Eric Sørensen and Bertil Tungodden (2007) "The pluralism of fairness ideals: An experimental approach" *American Economic Review* 97: 818-827.
- Colin Camerer (2003) *Behavioral Game Theory*. Princeton: Princeton University Press.
- John Elster and John Roemer (eds.) (1991) *Interpersonal Comparisons of Well-Being*, Cambridge : Cambridge University Press.

⁸ Les pourcentages en eux-mêmes ne sont pas directement significatifs à cause de l'influence d'autres variables dont l'effet est beaucoup plus important. Par exemple la proportion de donneur est de 24% en première année de médecine et de 11% en seconde année. (Il est de 2% en seconde année d'économie.) L'analyse statistique est donc un peu complexe.

- Ernst Fehr and Simon Gächter (2002) "Altruistic punishment in Humans" *Nature* 145:137-140.
- Ernst Fehr, Urs Fischbacher and Michael Kosfeld (2005) "Neuroeconomic foundations of trust and social preferences" *American Economic Review (papers and proceedings)* 95: 346-351.
- Christina Fong (2007) "Evidence from an experiment on charity to welfare recipients: reciprocity, altruism and the empathic responsiveness hypothesis" *The Economic Journal* 117: 1008-1024.
- Christina Fong, Samuel Bowles and Herbert Gintis (2006) "Reciprocity, self-interest and the welfare state" in J. Mercier-Ythier, S. Kolm and L.-A. Gérard-Varet, *Handbook on the Economics of Giving, Reciprocity and Altruism*, Amsterdam : Elsevier.
- Christina Fong and Erzo Luttmer (2006) "Race and giving to hurricane Katrina victims: experimental evidence", document de travail, Carnegie Mellon.
- Norman Frohlich, Joe Oppenheimer and Anja Kurki (2004) "Modeling other-regarding preferences and an experimental test" *Public Choice* 119:91-117.
- Herbert Gintis (2000) *Game Theory Evolving*. Princeton : Princeton University Press.
- Daria Knoch, Alvaro Pascual-Leone, Kaspar Meyer, Valerie Treyer, and Ernst Fehr (2006) "Diminishing reciprocal fairness by disrupting the right prefrontal cortex" *Science*, 5 October 2006; 10.1126/science.1129156
- Serge-Christophe Kolm (1984) *La bonne économie: La réciprocité générale*. Paris : PUF.
- James Konow (2000) "Fair shares : Accountability and cognitive dissonances in allocation decisions" *The American Economic Review* 90 : 1072-1091.
- Michael Kosfeld, Markus Heinrichs, Paul Zak, Urs Fischbacher and Ernst Fehr (2005) "Oxytocin increases trust in Humans," *Nature* 435: 673-676.
- Larry Samuelson (2005) "Economic theory and experimental Economics" *Journal of Economic Literature* 43 (2005), 65-107.
- Alois Stutzer, Lorez Goette and Michael Zehnder (2006) "Active decisions and pro-social behavior: a field experiment on blood donation," IZA Discussion Paper No. 2064, April 2006.