

Soldes à Hambourg,
juillet 2003.



Christian Charisius/Reuters

Les nouveaux terrains de l'économie

Une économie de la vie quotidienne est en train de voir le jour. Appliquée à de nouveaux domaines – sexe, crime, famille... –, elle révèle une face cachée des rapports humains. Le modèle de l'*Homo œconomicus*, qui a longtemps dominé la discipline, est en train de vaciller.

Comptes et mécomptes de la vie quotidienne...

On peut faire de l'économie sans parler de courbe de croissance ou de taux d'inflation, mais en parlant de soldes, de consommation de et d'amour. En toile de fond, c'est tout un modèle de l'Homo oeconomicus qui est en train d'être repensé.

Pourquoi les *dealers* vivent-ils encore chez leur maman? Quelles sont les vraies motivations des agents immobiliers? L'avortement est-il un remède contre la criminalité? Pourquoi ne faut-il pas sanctionner les parents qui oublient leur enfant à la crèche? Etc.

Voilà le genre de sujets plutôt saugrenus, mais toujours piquants, que l'on découvre dans un nouveau genre de littérature économique qui connaît un fort succès aux États-Unis: l'économie de la vie quotidienne (*every day life economics*).

Le *best-seller FREAKONOMICS* (William Morrow, 2005) a ouvert le bal. Ses auteurs, Steven D. Levitt, jeune et brillant professeur de l'université de Chicago, et le journaliste Stephen J. Dubner, présentaient une série de recherches sur des sujets aussi inédits que le logement des *dealers* ou les gardes à la crèche. À la question «Pourquoi ne faut-il pas sanctionner les parents qui viennent chercher leurs enfants en retard à la crèche?», les auteurs citaient une expérience troublante. Une directrice de crèche d'Israël, excédée par les parents qui venaient récupérer leurs enfants en retard (contraignant ainsi les employés à rester après l'heure), avait décidé de faire payer une amende aux parents fautifs. Résultat: quelques semaines plus tard, le nombre de retards avait... fortement augmenté! Pourquoi? Parce qu'en faisant payer, on avait déculpabilisé la faute. Le parent bousculé, au lieu de se précipiter à la crèche pour arriver avant la fermeture, pouvait se dire: «Bon je suis en retard, ce n'est pas grave, je paierai l'amende.»

Au-delà de la simple anecdote, cet exemple posait une question de fond sur les incitations qui poussent les gens à agir.

La parution de *Freakonomics* a été suivie d'une pléiade d'autres ouvrages du même acabit. Derniers en dates: *The Economic Naturalist* de Robert H. Franck, *The Logic of Life* de Tim Harford, *Nudge* de Richard H. Thaler et Cass R. Sunstein, *C'est (vraiment?) moi qui décide* de Dan Ariely et *Sexe, drogue et économie* d'Alexandre Delaigue et Stéphane Méria (1).

Cette vague d'ouvrages atteste l'émergence d'une tendance nouvelle: l'application de l'économie à des sujets très éloignés du champ académique habituel. Ici, on ne parle guère de croissance, de marchés financiers, de chômage, etc., mais plutôt de couches-culottes, de trains en retard, de drague, de drogues et de vacances à la mer...

Cette économie «*new wave*» n'a pas simplement pour but de piquer l'attention et d'attirer le chaland sur des sujets saugrenus. En toile de fond, l'économie de la vie quotidienne met en scène un débat sur la rationalité des individus, leur capacité à faire des choix et à se livrer à des petites transactions plus ou moins raisonnables dans la gestion de leur vie.

Une théorie du «drogué rationnel»

Parmi les économistes de cette nouvelle vague, certains adoptent le point de vue de la théorie du choix rationnel (TCR), modèle de référence en microéconomie. Ici tout peut s'y analyser en termes de calcul individuel des coûts et des avanta-

ges. T. Harford, jeune économiste anglais, auteur de *The Logic of Life*, se fait fort de montrer que l'amour, les crimes, le vote, le sport, les actes terroristes ou les cadeaux de Noël peuvent être passés au crible du choix rationnel. Ainsi, l'adolescent qui aspire sa première cigarette se livre à un petit calcul. Il sait bien que le tabac est dangereux, il pense qu'il pourra arrêter s'il le veut (l'existence des patchs de nicotine le lui confirme). Il connaît le coût d'un paquet de cigarette (de plus en plus élevé). Toutes ces connaissances lui permettent d'évaluer les risques et de les comparer à son plaisir immédiat. En somme, selon ce point de vue, l'adolescent est un petit consommateur avisé qui prend quelques risques en échange d'un petit frisson et non un ignorant qui cède aveuglément aux influences.

Les théoriciens du choix rationnel ont même inventé une théorie du «drogué rationnel», mise au point par Gary Becker, le père de cette nouvelle microéconomie. Dès les années 1980, l'économiste (prix Nobel 1992) s'était d'ailleurs distingué en voulant appliquer la théorie du choix rationnel au mariage, à la délinquance, la drogue, la politique ou le nombre d'enfants (2). Dans son *Traité sur la famille* (Harvard University Press, 1981), il s'était intéressé notamment au nombre d'enfants par famille. Si les enfants n'étaient que le «fruit de l'amour», écrivait-il, le nombre d'enfants serait simplement proportionnel au désir des parents. Or aujourd'hui, tous les parents font des calculs sur les coûts et avantages avant d'avoir un nou- ▶

► **vel enfant**: les coûts de garde, la taille du logement, les stratégies de carrière pour la maman, les contraintes à long terme, etc. Tout cela fait l'objet d'une évaluation en termes de rapport coût-investissement. Pour les théoriciens du choix rationnel, toute la vie sociale – de l'amour à l'engagement militant – n'échappe pas à ces petits calculs individuels et au marchandage entre individus.

L'acteur rationnel, une fiction théorique

Depuis quelques années, cette vision calculatrice de l'existence humaine – hégémonique en économie – est cependant sérieusement mise à mal par une cohorte grandissante et frondeuse des adeptes de l'économie comportementale (EC). Eux aussi étendent l'économie en dehors de son domaine habituel; eux aussi sont provocateurs; eux aussi sont talentueux. Pour les tenants de l'EC, l'individu rationnel est une fiction théorique. Les consommateurs ou salariés que nous sommes ne ressemblent pas vraiment à ce calculateur égoïste et averti décrit par la TCR. D. Ariely, l'une des figures de proue de ce courant en donne quelques exemples simples. Le prix d'une chemise est affiché à 20 en vitrine. Puis la semaine suivante on affiche un prix barré: 40/20. Aussitôt, le nombre de clients va grimper. Pourtant le produit est le même (une chemise) ainsi que le prix (20). Mais le prix rayé (40) fonctionne comme un leurre: un appât qui fait croire au consommateur qu'il fait une économie. Comme la manœuvre marche, cela signifie que le comportement de consommation n'est pas très rationnel (selon les critères de la TCR).

Voilà le type d'expérience dont l'EC (3) s'est fait une spécialité. Elle démontre que dans les comportements économiques quotidiens, nous autres consommateurs, investisseurs sommes facilement bernés par des biais de jugement, avons du mal à apprécier la valeur des choses, à faire des calculs rigoureux. Nous sommes aussi très sensibles à nos émotions. Par exemple, nous avons à tenir nos engagements vis-à-vis de nous-mêmes (en matière de régime, à tenir nos résolutions). Nous

sommes d'incurables procrastinateurs, qui décidons une chose le matin («À partir d'aujourd'hui, je vais être organisé!») pour faire le contraire dans la journée. Nous cédon facilement face à nos envies («Je regarde ce film à la télé») contre notre raison (je m'étais promis de finir mon article ce soir). Enfin, les normes morales jouent un grand rôle dans nos conduites. L'exemple des retards des parents à la crèche le montre. Le modèle de l'individu égoïste et calculateur est donc mis à mal. Émotions, normes sociales, altruisme, recherche de reconnaissance: il existe des ressorts de conduites qui ne se laissent pas enfermer dans le moule d'un égoïste préoccupé uniquement par le juste calcul de ses intérêts.

La figure tutélaire de l'économie comportementale est Daniel Kahneman (lui aussi prix Nobel d'économie en 2002). Dans son sillage s'est développé un vaste champ de recherche: finance comportementale (4), neuroéconomie.

Un nouvel *Homo œconomicus*?

TCR contre EC? *A priori* la nouvelle économie de la vie quotidienne est le champ de bataille de deux courants de pensée radicalement opposés. Pourtant à y regarder de plus près, les deux modèles ne sont pas aussi éloignés qu'il y paraît. Et on peut même y voir des pistes de convergence.

La TCR ne présente plus un modèle d'individu égoïste et infaillible. On a intégré dans ses conduites l'idée d'incertitude, le risque, l'altruisme, et «l'incohérence temporelle dans les choix» («À long terme je voudrais faire des économies, à court terme, je craque devant cette jupe qui me fait tant envie»). Bref, le nouvel *homo œconomicus* de la TCR n'est plus aussi futé, avisé et rigoureux que dans sa version initiale.

Inversement, s'il arrive au sujet de l'EC d'être incohérent, inconstant voire impulsif, ce n'est pas pour autant un pantin stupide et enchaîné à ses passions du moment. C'est un type raisonnable – comme vous et moi – qui mène au mieux sa barque: je pense à moi, tout en veillant à ne pas écraser les autres; je réfléchis avant d'agir (sans pour autant tout cal-

culer), j'essaie de me contrôler au mieux, sans toujours y parvenir. Je transige entre mes intérêts, mes valeurs et mes obligations. Je connais mes forces et faiblesses et tente de ruser avec elles.

Finalement, les courants rivaux dressent deux portraits de l'*Homo œconomicus* ordinaire qui ne sont pas si éloignés l'un de l'autre. Ils sont partis de présupposés opposés, mais la jonction entre les deux approches est peut-être à portée de main. C'est l'un des défis de la science économique en ce début de XXI^e siècle.

Au fait, à la question initiale «Pourquoi les *dealers* vivent chez leur maman?», S. Levitt apporte la réponse suivante: l'économie de la drogue n'est guère différente d'une grande entreprise ou d'une mafia. Il y a au sommet ceux qui gagnent beaucoup et en bas de l'échelle les petits revendeurs. Ces derniers gagnent peu et leur statut est précaire. Ils ne peuvent acquérir un logement et vivent donc chez leurs parents. S'ils n'arrivent pas à grimper à l'échelon supérieur dans l'échelle du «business», ils n'accepteront pas de rester longtemps avec ce job précaire. Rêvant comme beaucoup d'avoir une vie de couple, une maison à eux, un travail mieux payé, ils vont partir en quête d'une meilleure situation. Finalement, les petits *dealers* sont des gens ordinaires. ■

ACHILLE WEINBERG

(1) Robert H. Franck, *The Economic Naturalist: In search of explanations for everyday enigmas*, Basic Books, 2008; Tim Harford, *The Logic of Life: The rational economics of an irrational world*, Random House, 2008; Richard H. Thaler et Cass

R. Sunstein, *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*, Yale University Press, 2008; Dan Ariely, *C'est (vraiment?) moi qui décide*, Flammarion, 2008; Alexandre Delaigue et Stéphane Méniat, *Sexe, drogue... et économie. Pas de sujet tabou pour les économistes!*, Pearson, 2008.

(2) Gary Becker, provocateur né, introduit aujourd'hui l'économie dans les domaines du don d'organe et de l'immigration...

(3) Appelée aussi «économie expérimentale».

(4) Voir Jean-François Dortier, «La psychologie des crises financières», *Sciences Humaines*, n° 199, décembre 2008.

Économie du sexe...

Masturbation, fellation, orgasme, prostitution..., le sexe n'échappe pas au regard des économistes, experts dans le calcul des peines et des plaisirs...

A*priori*, le sexe n'est pas le domaine privilégié d'investigation pour économiste, du moins jusqu'à aujourd'hui. Car depuis quelque temps, les théoriciens de l'offre et de la demande s'y sont mis. C'est même devenu un domaine de recherche à part entière. Au dernier congrès de la puissante Association américaine d'économie (AEA), tenu en janvier 2008, une session entière était consacrée au «marché du sexe». Steven Levitt, l'une des figures de la nouvelle économie de la vie quotidienne, y a notamment présenté une étude empirique très remarquée sur le marché de la prostitution. L'économie du sexe est en plein *boom*. Tout y passe: prostitution, mais aussi masturbation, fellation, infidélité et même simulation de l'orgasme... Voyons plutôt!

Prostitution et fidélité

Dans *More Sex Is Safer Sex* (Free Press, 2007), Steven E. Landsburg, de l'université de Rochester, soutient cette thèse paradoxale. Si les femmes fidèles l'étaient un peu moins, cela pourrait limiter la progression du sida! Modèle à l'appui, il en fait la démonstration suivante. Dans un pays où les femmes sont fidèles, les hommes sont plus enclins à fréquenter les prostituées. Et les prostituées sont parmi les principaux agents de transmission de la maladie. Tandis que si les femmes fidèles l'étaient un peu moins, par exemple en ayant une seule aventure extraconjugale, les hommes n'auraient que deux partenaires (leur femme et leur maîtresse); la maladie aurait alors beaucoup moins de chances de se diffuser. Voilà en tout cas ce que disent les modèles des réseaux. Pure invention d'économistes, reposant sur des hypothèses douteuses? Et pourtant, le pays dont parle S. Landsburg existe. C'est la Thaïlande. Dans un livre récent, *The Wisdom of Whores* (Norton & Co, 2008), Elizabeth Pisani montre que le modèle thaïlandais, qui a évolué après 1990, correspond au schéma de S. Landsburg: les



Johann Rousselet/CEIP public

femmes se sont libérées, sont moins fidèles et la fréquentation des prostituées a baissé. Et avec elle la propagation du sida.

Masturbation et fellation

Tim Harford fait partie de cette génération qui utilise le sexe pour tester la robustesse des théories du choix rationnel (TCR) appliquées à la vie quotidienne. Dans son livre, *The Logic of Life* (Random House, 2008), il se demande pourquoi la pratique de la fellation s'est développée chez les jeunes Américains durant les années 1990. Réponse: alors que les messages sur le sida jouaient à plein, la fellation était une façon de pratiquer le sexe en limitant les risques. Même dans les «*love affairs*», la raison tient son rôle. C'est justement le genre de conclusions que conteste Dan Ariely, l'un des représentants de l'économie comportementale (EC). Pour lui, dans les moments aussi «chauds» que l'acte sexuel, la raison et le contrôle de soi ont peu de poids. Et il le prouve, expérimentation à l'appui. Il a demandé à des étudiants de répondre à un questionnaire pour savoir s'ils accepteraient d'avoir des relations sexuelles avec un nouveau partenaire sans protection, de coucher avec une

personne obèse, âgée de plus de 60 ans, etc. Puis il a demandé à un autre groupe de répondre au questionnaire... en se masturbant de l'autre main. En état d'excitation, les réponses changent alors du tout au tout: et les barrières s'effondrent... Autant dire que le désir intense et l'excitation font tomber nos résistances. Cela vaut aussi pour les achats impulsifs ou la difficulté à suivre un régime.

Simuler le plaisir

Hugo M. Mialon, jeune chercheur de l'université Emory (Atlanta), s'est, lui, penché sur le délicat problème de la simulation de l'orgasme. Dans un article de juin 2008, «*The economics of ecstasy*» (1), il a construit un modèle économique sophistiqué de la relation sexuelle. Sachant que dans une relation digne de ce nom, chacun cherche à se faire plaisir tout en donnant du plaisir à l'autre et que la relation amoureuse comporte à la fois une dose d'altruisme et de possessivité, alors l'amour véritable suppose une probabilité accrue de simuler. Ses équations le disent: quand on veut faire plaisir à son partenaire et le garder, cela pousse plus souvent à feindre l'extase...

Le modèle prédit même que le fait de simuler le plaisir augmente avec l'âge et le niveau d'éducation. Ces prédictions sont cohérentes avec les données issues de «*l'Orgasm Survey*» de 2000. Modèle et données empiriques convergent donc.

Cette économie libidinale, dira-t-on, manque pour le moins de romantisme. Mais, rétorquent les économistes, le fait d'étudier le marché de l'art n'enlève en rien la beauté d'une peinture d'Édouard Manet ou de Paul Gauguin. Étudier les petits stratagèmes, calculs et marchandages amoureux n'enlève rien à leur charme. ■ A.W.

(1) Disponible sur www.eco.utexas.edu/graduate/Mialon/Ecstasy