



PARIS SCHOOL OF ECONOMICS  
ÉCOLE D'ÉCONOMIE DE PARIS

Programme de formation continue SES

Stage annuel APSES, Janvier 2012

Dossier pédagogique autour du thème :

**« Le marché »**

*Le concept de marché est au cœur des questionnements économiques, sociaux et politiques contemporains. Après avoir souligné les enjeux théoriques de cette notion - la diversité des marchés, leur encastrement au sein d'un ensemble institutionnel et leurs défaillances-, ce dossier propose d'entrer dans ce thème par la fenêtre de l'économie expérimentale dont il s'agit ici de montrer qu'elle peut constituer pour vous un outil pédagogique utile à l'enseignement de tout ce qui a trait à l'analyse des comportements et des décisions économiques, tout en mettant à l'épreuve la théorie économique.*

Dans cette optique, ce dossier est composé de 4 parties. La première présente des notions et idées clés relatives au concept de marché à partir d'extraits d'ouvrages des intervenants conférenciers des deux matinées du stage. La deuxième propose une initiation aux jeux de marché issus de l'économie expérimentale pour observer les comportements économiques et financiers. Tout à fait réalisables en classe, ces jeux seront testés et présentés plus en détail par les intervenants en charge des ateliers des deux après-midi. La troisième partie résume les limites de l'économie expérimentale. La quatrième est un quizz ludique sur le comportement économique permettant de mesurer la distance entre l'*homo sapiens* et l'*homo œconomicus* !

**1. Notions et enjeux**

*Références bibliographiques :*

- (1) Pierre François, *Vie et mort des institutions marchandes*, Presses de Sciences Po, 2011.
- (2) Roger Guesnerie, *Economie de marché*, Le Pommier, 2006
- (3) Roger Guesnerie, *Kyoto et l'économie de l'effet de serre*. Rapport du Conseil d'analyse économique n°39, 2003.
- (4) Roger Guesnerie (avec David Encaoua), *Politiques de la concurrence*. Rapport du Conseil d'analyse économique n°60, 2006.
- (5) Philippe Norel, *L'invention du Marché. Une histoire économique de la mondialisation*, Seuil, 2004.
- (6) Philippe Norel, *L'Histoire économique globale*, Seuil, 2009.
- (7) Dominique Margairaz et Philippe Minard, « Le marché dans son histoire, introduction au dossier *Revue de synthèse*, 2006/2, p.241-252

## **i. Qu'est-ce que le marché ?**

### **Extraits de (2) p13 et suivantes : « Des marchés au marché »**

#### *Marchés traditionnels*

[Aux « marchés traditionnels », on associe] un lieu, la place du marché, et des modalités d'échanges, [...] la confrontation physique d'acheteurs et de vendeurs. Le concept de marchés de biens, adopté dans le langage courant, ne fait pas référence au lieu géographique de l'échange mais à l'objet ou à la catégorie d'objets échangés, l'automobile, le logement, ... Le marché de l'automobile neuve est de fait une entité plus abstraite que le marché des volailles à E... Superficiellement, les transactions s'effectuent dans les garages des concessionnaires [...], lieux qui rappellent de très loin la place du marché [...]. Bien d'autres différences sont plus significatives : du côté de l'offre, les relations entre les intervenants - marques et concessionnaires- et le mode de fixation des prix, les techniques et la chronologie des décisions de production ; du côté de la demande, les modalités du choix des acheteurs, etc. Et le même tableau change considérablement quand on passe du marché de l'automobile au marché du logement.

A vrai dire, la définition d'un marché de biens est plus problématique que celle des marchés attachés à un lieu géographique. ...

[...] encore un pas dans l'abstraction. [...] la salle de marché d'une grande banque parisienne [...] truffée d'ordinateurs et de téléphones. L'ambiance est fébrile : les traders pianotent sur leur ordinateur et s'impatientent au téléphone. Des ordres d'achats ou de vente sont passés. On reconnaît parfois (le) nom (des marchandises échangées) : dollar, euro, livre, yen, ... Mais bien souvent, les appellations sont barbares pour le profane : « *swaps* », « *futures* » et autres « *puts* » et « *calls* ».

La plupart des transactions effectuées ici ne portent pas sur des biens physiques mais transfèrent entre les agents des droits. [...]

[...] faisons une brève incursion sur le marché de l'assurance et sur celui du travail. [...] Dans les deux cas c'est la nature de la marchandise qui va attirer notre attention. Sur le marché de l'assurance, ce que l'on vend est un contrat, c'est-à-dire la promesse d'une indemnité en cas d'accident contre le paiement d'une prime. [...]

Qu'il existe un marché du travail, et donc que le travail soit une marchandise était un grand scandale pour Marx. [...] Retenons simplement à ce stade que si le travail est une marchandise, ce n'est pas une marchandise comme les autres. C'est une « marchandise » dont les caractéristiques reflètent le « capital humain » (l'éducation, l'expérience ...) que son détenteur lui a incorporé et qui est donc susceptible d'être modifiée par des actions volontaires. Une « marchandise » dont l'échange et la rémunération ne sont pas soumis aux seules forces des marchés au comptant, mais obéissent à des règles complexes fixées dans le cadre de contrats à terme plus ou moins long. Enfin, cette « marchandise » constitue souvent un actif essentiel du « portefeuille » des sources de revenu potentielles de celui qui l'offre. [...]

#### *Entre marché et marchés, essai de définition*

Tout ce qui précède indique clairement que sous le marché se cachent une multitude de marchés différents. [...] Une économie de marché est d'abord une économie de marchés.

Qu'y a-t-il de commun entre tous les cas précédents ? Tout d'abord chacun des marchés pris en exemple met en relation des agents économiques qui poursuivent des fins intéressées et procèdent pour les atteindre à ce que l'on peut appeler un « calcul économique ». Le « trader » de la place de marché est à la chasse d'un profit [...]. Le consommateur candidat à l'acquisition d'une automobile recherche ... « le meilleur rapport qualité-prix », une

opération que les manuels de microéconomie formalisent comme la maximisation d'utilité sous contrainte budgétaire. [...]

Ensuite, les intérêts sont divergents de chaque côté du marché, comme on dit. L'offreur, le vendeur de volailles ou d'automobiles, le salarié souhaitent que la transaction s'effectue à un prix élevé ; le demandeur, l'acheteur, lui, souhaite le contraire.

Enfin, la transaction dénoue le conflit en faisant apparaître un prix. Il y a dans tous les cas, pour des transactions identiques, une tendance vers l'unicité de prix, même si elle est imparfaitement réalisée.

## **ii. L'essor des marchés et ses implications**

### **Extraits de (6), p.193 et suivantes.**

Pour Smith le développement économique dépend de façon cruciale de l'étendue du marché, car des ventes accrues permettent une division du travail. Cette dernière peut être interne à l'entreprise, à l'image de sa fameuse description de la manufacture d'épingles. A l'intérieur de celle-ci, la division du travail entre les ouvrières permet une plus grande habileté de chacune, une économie de temps, des innovations techniques éventuelles sur les tâches devenues élémentaires [Smith, 2000, p.12-16]. Mais elle est aussi externe à l'entreprise et le gain de productivité résulte alors de la spécialisation de producteurs indépendants.

Quant à l'étendue du marché, si elle augmente avec la liberté de commercer à l'intérieur d'une nation, elle est évidemment accrue par le commerce extérieur qui devient alors une source majeure de la division du travail. Pour Smith, grâce au commerce étranger, les pays vont donner « une valeur à leur superflu en l'échangeant contre quelque chose d'autre qui peut satisfaire une partie de leurs besoins (...). De cette façon l'étroitesse du marché intérieur n'empêche pas la division du travail dans toutes les branches des arts ou de l'artisanat et de l'industrie d'atteindre sa perfection la plus haute. » [idem, p.459].

[...]

Il doit alors être clair que la thèse de la « croissance smithienne par les débouchés extérieurs », à laquelle on réduit souvent l'apport de Smith, ne lui rend pas complètement justice. Cette thèse énonce que la vente à l'extérieur, en stimulant la division du travail, permettrait de produire plus et à moindre coût en travail, donc d'obtenir une croissance plus forte. Le phénomène serait cumulatif dans des limites technologiques données : le marché externe permettrait de produire à moindre coût mais cette diminution, si elle est transférée dans les prix, autoriserait un accroissement mécanique de ce même marché externe. Et ainsi de suite tant que la baisse de prix peut continuer et que les consommateurs réagissent positivement à cette baisse... Seule cependant l'utilisation de techniques nouvelles permettrait de dépasser les blocages ultérieurs inévitables.

[...]

Smith a en fait mis le doigt sur quelque chose de plus fondamental... Il semble possible d'étendre l'idée de la « croissance smithienne » dans deux dimensions de nature distincte. La première dimension est donc celle du changement structurel, des transformations économiques institutionnelles et non plus seulement la croissance quantitative. La seconde dimension est relative à ce que recouvre le marché extérieur. D'une part le marché extérieur ne se réduit nullement à des débouchés pour les exportations nationales. Ce marché, ce sont aussi corrélativement des importations possibles, dont certaines pourront s'avérer stratégiques comme celles que l'on tire des colonies. En modifiant donc la quantité et la nature des produits importables, le marché extérieur est donc facteur de changement structurel à un autre niveau : ce point va tout de suite être illustré à partir des travaux de Pomeranz. Mais d'autre part, le marché extérieur est aussi une source éventuelle de capital pour une économie, donc un levier pour obtenir les moyens de toute transformation structurelle : ce point va être étudié, également dans ce chapitre, dans le cadre des

déterminants extérieurs de la révolution industrielle. A la thèse de la « croissance smithienne par les débouchés extérieurs » il faudrait donc substituer celle du « changement structurel smithien par le marché extérieur »...

### iii. Les marchés ont une histoire

#### Extrait de (7), p.245-246

Paradoxalement, bien des historiens ont entériné la conception de certains économistes, qui manient la catégorie de marché comme si elle était un donné permanent, comme si les mécanismes qu'elle désigne étaient intemporels et jouaient de façon uniforme, indifférenciée, quels que soient les espaces, les lieux et les produits de l'échange. Implicitement, on a donc fait comme si « le marché » existait de façon séculaire (si ce n'est depuis la nuit des temps), et comme si l'on pouvait entendre par là toujours la même chose, le même mécanisme ou ensemble de mécanismes : il suffirait en somme d'en reconstituer les variables pour saisir aussi bien les constructions structurelles contextuelles que les variations conjoncturelles.

Réagissant contre cette position, d'autres historiens spécialistes des époques anciennes ou médiévales, ont au contraire voulu montrer que « le marché » n'existait pas aux périodes considérées : entendons, les échanges ne s'inscrivaient pas dans le « pur » jeu de l'offre et de la demande, du fait du poids des impératifs moraux, sociaux ou religieux, ou du fait de l'intervention des pouvoirs politiques. Ce faisant, on prenait comme critère un marché défini comme autorégulateur : pour Moses I. Finley et toute l'école dite « primitiviste », ou bien l'on pouvait parler d'économie de marché comme au XXe siècle, ou bien il n'y avait pas de marché du tout. Dans ces conditions, la conclusion s'imposait d'elle-même : l'économie antique ne pouvait évidemment pas être définie comme une économie de marché, puisque les échanges n'obéissaient pas au seul jeu de la concurrence « libre ».

Nous nous trouvons ainsi devant deux positions qui ressemblent à l'alternative réductrice du tout ou rien : pour les uns, quel que soit le contexte ou l'époque, les échanges ressortissent forcément au marché ; pour les autres, il est des périodes où le marché n'existe absolument pas. Mais dans les deux cas, la catégorie demeure non-interrogée, en même temps qu'elle est réduite à sa plus simple expression : une offre rencontrerait une demande, rien de plus. On reste alors prisonnier de cette absolutisation d'un marché autorégulateur « pur », inspirée de la théorie néoclassique, qui seul détermine le prix des marchandises.

Deux raisons, entre autres, expliquent cela. En premier lieu, c'est ce que l'on pourrait appeler « l'aporie Polanyi » : si le marché existe, ce ne peut être que sous sa forme autorégulatrice « moderne », débarrassé de toute interférence dite « non-économique ». On sait que dans *La Grande Transformation*, Karl Polanyi opposait les sociétés anciennes, marquées par la réciprocité et la redistribution (ce qu'il appelait l'*embeddedness* ou enchaînement de l'économie dans la société), aux sociétés modernes du XIXe siècle, dominées par l'économie de marché, c'est-à-dire par le désencastrement de l'économie, son autonomisation : le marché y domine tous les autres modes d'allocation, qu'il s'agisse de biens ou de services. Le concept d'encastrement, ou intrication de l'économie et de la société, est assurément heuristique et utile, face à un certain « économicisme », mais la représentation d'une coupure radicale, au tournant des XVIIIe et XIXe siècles, paraît bien réductrice : d'un côté, Polanyi surestime l'encastrement de l'action économique dans les sociétés précapitalistes, et de l'autre, il sous-estime, tout comme les économistes néoclassiques, son intrication dans les sociétés modernes. Or, comme le souligne Mark Granovetter, « on peut étudier la façon dont l'échange, la redistribution et la réciprocité interagissent entre eux et se complètent comme mode d'allocation des ressources dans toutes les sociétés » : c'est affaire de degré, et non de principe. En second lieu, faute d'avoir interrogé la catégorie de marché, on est conduit à confondre deux choses : l'existence, dans les sociétés anciennes, d'échanges qui fonctionnent selon des mécanismes de marché (à

définir, et qui ne sont pas forcément toujours identiques), et le fait qu'à un moment donné, la forme marchande de l'échange soit devenue le paradigme dominant de l'organisation sociale.

C'est cette confusion qui, par exemple, a provoqué un certain malentendu autour du concept d'« économie morale » proposé par Edward P. Thompson. Les émeutes de subsistances et opérations de taxation populaires, observées au XVIII<sup>e</sup> siècle en Angleterre ou en France, obéissaient à une logique de défense communautaire et mettaient en oeuvre une certaine conception de la justice, fondée sur le droit à la subsistance : loin de piller les greniers et de voler les grains ou les farines, la foule les vendait à prix taxé, considéré comme le « juste prix ». La peur de manquer, la crainte du « complot de famine » et de l'accaparement menaient aussi à des actions pour empêcher le départ de convois vers l'extérieur. Ainsi, la foule oppose à la libre circulation marchande une logique de stockage et de taxation qui est à la fois morale et communautaire. Mais cela n'autorise pas à parler d'un refus du marché. Car les communautés villageoises n'ignorent pas, ni ne refusent le principe de marché, qu'elles pratiquent régulièrement, à l'échelle locale, sur la place de marché (pour reprendre la distinction utile, proposée par Steven Kaplan). Ce à quoi elles résistent, en revanche, c'est à la perspective d'un changement d'échelle du marché frumentaire : entendons par là, d'une part, le passage d'un marché principalement local à des circulations interrégionales plus lointaines et, d'autre part, la primauté de la logique marchande individuelle sur les engagements communautaires. Il ne s'agit donc pas du refus sommaire d'entrer dans le marché – la chose est accomplie depuis longtemps –, mais de la résistance à un changement d'échelle dans la marchandisation, jugé déstructurant pour la communauté. Autrement dit, s'affrontent ici plusieurs conceptions de l'échange marchand et des limites qu'il convient de lui assigner

#### **Extraits de (5), p.193 et suivantes.**

Dans sa « théorie de l'histoire économique » Hicks [1974] accorde une place centrale à la construction des institutions permettant l'existence et le fonctionnement de l'économie de marché. Si le commerce est pour lui la véritable matrice du marché, c'est fondamentalement l'échange lointain, par définition plus rentable, qui stimulerait la création des institutions les plus structurantes [idem, p.38-45], la mise en place des conventions les plus utiles à l'ensemble de la vie économique. L'histoire économique lui donne évidemment raison : Venise ou Gênes au bas Moyen-âge, les Provinces-Unies au 17<sup>ème</sup> siècle, ont bel et bien mis en place les toutes premières institutions du Marché en Europe (associations de capitaux en vue d'une entreprise maritime, développement du salariat, marché de la terre). Mais Hicks va plus loin : c'est pour lui dans les seules Cités-Etats du passé que le pouvoir politique serait réellement disposé à stimuler ces institutions dans la mesure où, du fait de l'exiguïté de leur territoire, la rentabilité du commerce extérieur y serait, par nature, nettement plus élevée que toute autre alternative [idem, p.46-50]. En quelques pages il fixe ainsi théoriquement deux acquis majeurs : le lien de causalité entre commerce lointain et changement institutionnel dans le sens d'une progression du Marché d'une part, l'avantage consubstantiel des Cités-Etats en matière d'investissement dans le commerce extérieur d'autre part.

[...]

L'autorégulation marchande suppose donc clairement des marchés de facteurs de production sans lesquels elle n'aurait strictement aucun sens. Le jeu entre les signaux sur les marchés de biens d'une part et la réaction des marchés de facteurs d'autre part constitue les marchés en système. Seule l'existence de tels systèmes permet l'autorégulation marchande, permet donc que le Marché manifeste cette « main invisible » chère à Smith. De tels systèmes de marchés sont très improbables, en Europe, avant les derniers siècles de notre

Moyen-âge, et ce pour deux raisons immédiates. En premier lieu l'absence d'une monnaie conventionnelle, imposée par le souverain et fiable dans la durée, interdit le plus souvent tout calcul permettant le transfert de « capitaux » d'un marché à l'autre. En second lieu, l'absence d'individus libres de vendre leur force de travail ou de commercialiser sans contrôle le produit de celui-ci, freine toute restructuration de l'appareil productif conforme aux signaux donnés par les marchés.

Sur notre continent la création de tels marchés de facteurs (donc des systèmes de marchés associés) doit à l'évidence beaucoup au commerce extérieur. Le cas le plus connu est sans doute celui des Pays-Bas au 17<sup>ème</sup> siècle. Ayant pu substituer, sur leurs terres, des cultures de rente (fleurs, lin, plantes tinctoriales) aux céréales, désormais importées d'Europe centrale contre du hareng, les Néerlandais donnent un prix nouveau à leur terre. Celle-ci devient objet d'une spéculation intense qui donne sa vraie dimension au marché du foncier (lui-même créé trois siècles plus tôt avec la constitution par les paysans des *polders*). De la même façon, la stimulation de leur industrie textile exportatrice, grâce aux nouvelles cultures « industrielles » réalisées en amont mais aussi les débouchés européens en aval, les oblige à moderniser le marché du travail et donc à attaquer frontalement le pouvoir des guildes. Si on ajoute à cela un dispositif de mobilisation du capital qui devient vite le plus perfectionné en Europe, on est en présence du système de marchés sans doute le plus complet, sur le continent, à la fin du 17<sup>ème</sup> siècle. Il est évidemment étroitement solidaire des céréales obtenues en Baltique, de l'argent gagné sur les Espagnols, de la capacité à prélever des produits exotiques en Asie pour pénétrer ensuite les marchés européens et leur vendre aussi du textile... La création d'un tel système dépend, on le voit, non seulement des débouchés extérieurs mais aussi des importations réalisées, conformément à notre extension de l'idée de « croissance smithienne ».

#### **iv. Institutions, Etat et Marché**

##### **Extraits de (2) p23 et suivantes : Economie de marché ou économies de marché**

###### *Les institutions du marché*

[les marchés] n'existent pas ex nihilo ; non seulement ils sont eux-mêmes des institutions [...] mais leur existence dépend elle-même d'un certain nombre d'autres institutions. [...] La première de ces institutions est sans doute l'institution juridique. [...]

La seconde institution, cruciale pour le fonctionnement et le développement du marché n'est autre que la monnaie. [...] Intuitivement, la monnaie facilite considérablement l'échange, tant pour les consommateurs que pour les intermédiaires. Même si c'est une convention sémantique, sans doute convient-il de réserver l'expression d'« économie de marché » aux économies monétaires.

Il convient à ce stade de remarquer que le droit et la monnaie, les deux institutions clés du marché, relèvent de l'organisation collective de la société : leur consolidation est allée de pair avec la consolidation des pouvoirs régaliens de l'Etat.

[...]

###### *L'Etat et le marché*

L'Etat ... est présent dans les économies de marché, dans lesquelles il apporte le minimum d'organisation nécessaire au fonctionnement des marchés. Mais il faut aller plus loin : toutes les économies de marché modernes sont des économies mixtes, c'est-à-dire des économies où l'imbrication de l'Etat et du marché dans l'activité économique – dans la production de biens et de services mais aussi et surtout dans la redistribution des richesses – est considérable.

### **Extraits de (1) p13 et suivantes : Introduction**

Mais qu'entend-on ici par institution ? A la suite de P. Hall et R. Taylor (1996), N. Fligstein (2001a) identifie un ensemble de traits communs [...] : « les institutions, explique-t-il sont des règles et des significations partagées (ce qui implique que les gens ont conscience d'elles ou qu'elles peuvent être consciemment connues) qui définissent les relations sociales, qui précisent qui occupe quelle position dans ces relations, et qui guident les interactions en donnant aux acteurs un cadre cognitif ou un ensemble de significations pour interpréter le comportement. Elles sont intersubjectives (i.e. peuvent être reconnues par les autres), cognitives (elles dépendent des capacités cognitives) et, jusqu'à un certain point, requiert de la part des acteurs une auto-réflexion [...]. Une institution peut évidemment affecter la situation des acteurs, qu'ils y consentent – et qu'ils le comprennent ou pas. ».

[...] Les institutions sont à penser dans leurs relations avec les pratiques des individus.

[...] Lois, traditions, routines, pratiques stabilisées, les institutions recouvrent un spectre très étendu, du plus formel au plus informel, de l'explicite à l'implicite, de (l'apparemment) immuable au (plus ou moins) négociable et malléable.

#### *Genèse et puissance des institutions marchandes*

Pour (Fligstein), les marchés, laissés à eux-mêmes, sont condamnés aux crises. Pour survivre, ils ont donc besoin de règles, car si celles-ci n'existaient pas, alors le jeu concurrentiel se déchaînerait au point de réduire à néant les parties en lutte. Les institutions interviennent ainsi comme des agents de stabilisation. C'est l'intérêt des dominants que de stabiliser le marché, et surtout de stabiliser les relations sociales en son sein, puisque ces relations sont telles qu'elles assurent la position avantageuse des firmes dominantes face à leurs challengers. Les règles stabilisent le marché en précisant la manière dont il fonctionne et la manière dont s'y établit la concurrence entre les firmes.

Mais comment naissent ces règles nécessaires à la survie du marché ? Selon Fligstein, elles peuvent naître de la coopération des acteurs ou être instituées par l'Etat. Mais, à ses yeux, dans les économies contemporaines, c'est très largement le second cas qui prévaut. En effet, à mesure que l'aire de l'économie s'étend, les acteurs économiques sont incapables de produire des règles par eux-mêmes : trop complexes, trop nombreuses, elles doivent nécessairement être instituées et garanties par l'Etat. Les firmes, en particulier, se tournent vers lui pour en faire l'arbitre de leurs luttes concurrentielles.

### **Extraits de (5) : Conclusion**

La mondialisation contemporaine est très souvent analysée en termes d'opposition entre Etats et forces de marché, de confrontation entre pouvoir politique et économique. Pour ce qui est du processus qui dans la longue durée, élabore la globalisation, le pari de ce livre a plutôt été d'étudier les interactions entre Etats et forces de marché, de comprendre leurs articulations et leurs connivences, au-delà d'un rapport de force qui est parfois peut-être plus apparent que réel.

*Illustration possible à partir de l'encadré p 276 « Le mercantilisme comme processus de « recherche de rente » ».*

#### **vii. D'où vient l'efficacité des institutions marchandes ?**

##### **Extrait de (1), conclusion, p.228-230**

La sociologie française des marchés a fait de l'analyse des institutions marchandes l'un des cœurs de son programme de recherche : en soulignant que nombre de marchés contemporains sont marqués au sceau d'une très grande incertitude et que, par conséquent, la concurrence y obéit au moins autant à des enjeux renvoyant à la qualité des produits ou des services échangés qu'à leur prix, elle a notamment souligné que ce marché ne pouvait survivre et se développer qu'à condition d'être équipé de dispositifs (Karpik, 2007), de contentions (Eymard-Duvernay, 1989), de prescripteurs (Hatchuel, 1995), en un mot de

repères que nous avons choisis de nommer ici des institutions. Comment comprendre ce, cependant, que ces institutions disposent d'une telle autorité ? D'où tiennent-ils la puissance qui leur permet de jouer un rôle aussi déterminant sur ces marchés incertains ? Il est maintes fois fait référence, dans des travaux empiriques, à l'usage différencié que les acteurs peuvent avoir de ces équipements marchands (Dubuisson-Quellier et Neuville, 2005), mais on peine à trouver, dans cette littérature, une réponse systématique à cette question pourtant cruciale : d'où les institutions tiennent-elles leur puissance ?

[...]

Dire des institutions qu'elles sont efficaces revient à poser qu'elles interviennent comme des repères [...] Dans les pratiques des individus. Comment un nom, un principe, une règle, un livre en viennent-ils à jouer ce rôle ? [...] Nous pensons [...] que c'est à cette échelle, celle de l'action, de l'acteur et des pratiques qu'il engage en s'appuyant sur des institutions qu'il faut s'interroger sur les fondements de leur puissance et de leur efficacité. Nous avons suggéré de soulever cette question en nous appuyant sur la discussion proposée par L. Wittgenstein du suivi de la règle. Comment comprendre, s'interroge ce dernier, que les acteurs suivent des règles, qu'ils s'y conforment en des lieux et des temps forts divers, et ce alors même que rien, dans la règle – nul mécanisme, nulle force apparente, nulle coercition manifeste – ne semble les contraindre à s'y conformer ? Pour Wittgenstein, la force de la règle n'est pas dans la règle, elle est conférée à la règle par l'individu qui décide de la suivre. Ce n'est pas la règle qui va contraindre l'acteur en vertu d'une puissance dont elle serait intrinsèquement dotée (mais par qui ? Et comment?), c'est l'acteur qui va décider de s'y référer lorsqu'il s'interroge : que dois-je faire, comment agir ?

## **vi. Les défaillances de marché**

### **Extraits de (2) p46 et suivantes : Les « défaillances » du marché**

[...] une première catégorie de défaillances de marché (correspond aux cas où) le marché échoue à faire émerger des signaux prix qui soient non seulement adéquats, mais suffisamment riches pour susciter des actions convenables : pour reprendre la métaphore de l'horloge, l'heure donnée est fiable mais insuffisante à la décision. [...]

La seconde défaillance de marché tient à la coexistence de biens à usage privatif, [...] et de biens dits « collectifs » [...].

Qu'est-ce qu'un bien collectif ? La meilleure définition est probablement celle que Victor Hugo appliquait à l'amour d'une mère : « Chacun en a sa part et tous l'ont tout entier » ; le fait que je consomme un bien collectif – une émission de radio, l'air pur – n'interdit à personne d'autre d'écouter la même émission de radio ou de respirer le même air pur. [...] Le bien collectif peut être local, c'est-à-dire limité à une petite collectivité, ou universel, mondial : la qualité du climat [...] renvoie à un bien collectif global. [...]

La troisième catégorie de défaillances de marché relève de la catégorie des « externalités ». [...] Donnons [...] un exemple [...] : en pendant du bien collectif est son négatif le mal collectif. L'archétype en est la pollution ; l'air pollué, le négatif de l'air pur, affecte tous ceux qui le respirent. [...] l'action du pollueur affecte directement [...] le bien-être et/ou les conditions de production des autres agents économiques. [Les externalités] peuvent aussi être positives : l'apiculteur bénéficie de la présence des vergers voisins où ses abeilles peuvent butiner, une entreprise peut imiter l'innovation technique de l'un de ses concurrents ...

[...] en ces domaines, biens collectifs, externalités, l'action appelle bien l'intervention collective. Mais cette intervention collective, celle d'un Etat, d'un gouvernement, ne s'identifie pas à l'action d'un planificateur donneur d'ordres universels mais combine l'utilisation d'instruments spécifiques à l'action centrale et un usage proportionné de mécanismes marchands.



## vii. La concurrence

### Extraits de (4) : Introduction

« La concurrence est un alcaloïde : à dose modérée, c'est un excitant ; à dose massive, c'est un poison ». A. Detoef, *Propos d'un confiseur*, Éditions du Tambourinaire, Paris, 1937.

[...] Il y a une large variété de perceptions et de positions vis-à-vis de la concurrence et des politiques de la concurrence. Une défiance systématique vis-à-vis des résultats de la sélection qu'opère la concurrence, conduit à y voir la marque d'un libéralisme extrême, « ultra ». Pourtant, à l'inverse, certains de ceux qui revendiquent l'appartenance au courant libéral rejettent l'immixtion des pouvoirs publics dans le fonctionnement d'un marché dont les vertus autorégulatrices se suffiraient à elles-mêmes. Ceux-là récusent, non la concurrence que les premiers condamnent, mais, pour des raisons toutes différentes, rejettent les politiques de concurrence qui cherchent à l'encadrer. En matière de concurrence, comme dans l'Orient compliqué, les idées simples sont légion mais, que le lecteur en soit ici averti, elles résistent mal à l'analyse des faits.

Qu'en disent les économistes ? La concurrence n'est-elle pas un des moteurs des économies de marché et donc un point d'application privilégié de leurs études ? Une réponse positive n'implique cependant pas l'unanimité de la profession sur la définition, les vertus et les limites de la concurrence. Et faute de consensus sur la définition précise de la concurrence, nous ne prétendons pas en donner ici ! Qu'elle incite les agents économiques à l'effort est sans doute une des caractéristiques que lui attribuent à la fois la plupart des économistes et le public. Les économistes, quant à eux, y voient généralement une vertu, convaincus que sans un niveau minimal de concurrence dans un sens vague du terme, l'incitation à l'effort et à l'efficacité productive serait plus faible, voire beaucoup plus faible que celle qu'on observe sur des marchés où la rivalité est bien présente.

\*

\*      \*

## 2. Jeux expérimentaux

*Éléments introductifs (à partir de l'ouvrage de N. Eber et M. Willinger 2003)*

L'économie a longtemps été considérée, par les économistes eux-mêmes, comme une science théorique et non expérimentale. L'attribution en 2002 du prix de la Banque de Suède en sciences économiques en mémoire d'Alfred Nobel à deux des plus éminents expérimentalistes, le psychologue Daniel Kahneman et l'économiste Vernon Smith, a contribué à reconnaître l'intégration de l'expérimentation comme méthode d'investigation scientifique en économie. Aujourd'hui, l'économie expérimentale occupe une place fondamentale dans la recherche contemporaine en tant que méthode d'analyse économique empirique.

L'économie expérimentale consiste à créer, dans un cadre contrôlé par le chercheur - en règle générale en laboratoire - des situations économiques réelles (et non pas hypothétiques) impliquant des participants, de façon à pouvoir observer leurs comportements. Le contrôle de l'environnement est essentiel et représente la spécificité de la démarche expérimentale par rapport à d'autres méthodes empiriques. Il s'agit pour l'expérimentaliste de minimiser les aléas et d'assurer les conditions de reproduction des études menées.

Les situations économiques réelles créées par l'expérimentaliste peuvent, par exemple, consister à analyser le degré d'aversion au risque en situation d'incertitude, à analyser la capacité des individus à valoriser des informations communes ou privées, à tester l'efficacité de procédures d'enchères, à identifier l'impact des structures de marché ou à analyser une

négociation stratégique en vue de tester l'importance des hypothèses d'opportunisme ou de confiance dans des relations interindividuelles. Les décisions des participants, qui sont généralement des étudiants, et leurs réactions face à une variation des paramètres de l'environnement expérimental permettent de créer des données, qui font ensuite l'objet d'analyses et tests statistiques.

Une autre particularité de l'économie expérimentale concerne les incitations. L'expérimentaliste cherche à s'assurer de la motivation et de l'implication des sujets dans le jeu. Pour cela, il faut leur donner des incitations à prendre le jeu au sérieux et à ne pas prendre leurs décisions au hasard. En règle générale (mais la question fait débat), les économistes préconisent des incitations monétaires avec paiement réel des sujets en fin d'expérience : les sujets sont alors rémunérés en fonction de leurs performances. Ainsi l'expérimentaliste contrôle les motivations des sujets dont on peut penser qu'ils cherchent à maximiser leurs gains.

Le protocole expérimental décrit clairement les règles du jeu expérimental et montre comment les sujets interagissent ensemble. Les instructions lues aux participants décrivent les règles du jeu. Dans la mesure du possible les économistes, contrairement aux psychologues, choisissent de décontextualiser le plus possible les protocoles expérimentaux de façon à éviter de perdre le contrôle. Cela se traduit par l'utilisation d'appellation « neutre » et la simplicité des règles afin que tous les sujets appréhendent de façon identique les éléments du jeu. Le degré de décontextualisation dépend toutefois de l'objectif visé dans l'expérience. Il y a plusieurs manières de mener une expérience en fonction du type d'expérience, des moyens matériels et financiers, des objectifs de l'expérience. Dans la majorité des cas, les expériences sont menées dans des salles spécialisées d'économie expérimentale équipées d'ordinateurs en réseau. Mais les expériences peuvent aussi être réalisées « à la main » ou à l'aide d'appareils médicaux (scanners, IRM) dans le cadre de la neuro-économie.

L'économie expérimentale a plusieurs objectifs : i) tester (valider/ invalider/ évaluer les prédictions) les théories, ii) produire des connaissances nouvelles (lorsque la théorie est absente ou incomplète) en améliorant la compréhension de certains phénomènes en suivant une démarche inductive, iii) aider à la décision publique et privée dans une optique normative. En plus de ces trois objectifs principaux, la démarche expérimentale constitue un outil pédagogique permettant une présentation plus intuitive voire ludique des concepts théoriques souvent difficilement compréhensibles par les étudiants. Il s'agit alors de mettre « la main à la pâte » ! Des études se sont penchées sur l'efficacité de cet outil. Il en ressort pour le moment des résultats contrastés (voir notamment Eber (2007), cf. références *infra*). Certaines concluent que l'utilisation de jeux pédagogiques améliore les performances des étudiants aux tests de connaissance et de compréhension, alors que d'autres ne trouvent aucun effet. En tout cas, aucune étude n'a pour l'instant montré d'effet négatif.

Si l'expérience vous intéresse, de nombreux supports existent (livres, sites internet dédiés, articles). Voici quelques références pour réaliser des jeux expérimentaux en classe et en évaluer l'utilité :

### ***Livre présentant l'économie expérimentale (à la fois en tant que méthode empirique pour la recherche et comme outil d'enseignement)***

- Eber N. et Willinger M. (2005), *L'économie expérimentale*, La Découverte, collection Repères (n° 423).

### ***Sites internet de jeux pédagogiques***

- « Classroom expernomics » : partage de jeux pédagogiques (en anglais)  
<http://www.marietta.edu/~delemeeg/expernom.html>
- site de Charles Holt (en anglais): <http://people.virginia.edu/~cah2k/papers.html>
- Charles Holt propose aussi un laboratoire virtuel d'économie expérimentale:  
<http://veconlab.econ.virginia.edu/admin.htm>
- Site de Alvin E. Roth: <http://my.harvard.edu/icb/icb.do?keyword=k67241>

### ***Manuel présentant les principaux jeux pédagogiques en microéconomie***

- Bergstrom T., Miller J.H. (1997) "Experiments with Economic Principles: Microeconomics", 2nd Edition. site internet associé à l'ouvrage :  
<http://www.econ.ucsb.edu/~tedb/eep/eep.html>

### ***Articles***

- Eber N. (2003) Jeux pédagogiques, Vers un nouvel enseignement de la science économique, *Revue d'économie politique*, 2003/4 - Vol. 113, 485-521. : propose un inventaire des ressources disponibles en matière de jeux pédagogiques (manuels articles, sites internet) et détaille les avantages et les inconvénients de la démarche expérimentale comme outil pédagogique en économie.
- Eber N. (2007), « L'économie expérimentale comme outil pédagogique : quelle efficacité ? », *Revue d'économie politique* 2007/4 (Vol. 117)
- Holt C. A. (1996), « Classroom games: Trading in a Pitt Market », *Journal of Economic Perspectives*, 10 (1), Winter 1996, 193-203.

#### **A. Exemples de jeux de marché par Carine Staropoli**

- **Jeu du marché concurrentiel**

Initialement proposé par Charles Holt (1996), le but de ce jeu est d'illustrer la convergence vers l'équilibre concurrentiel, même lorsque certaines hypothèses de concurrence parfaite ne sont pas satisfaites ... à condition toutefois de respecter certaines règles. Le marché est en effet « organisé » (même s'il est basé sur une procédure d'échange décentralisée) au sens où la procédure d'échange obéit à des règles précises qui sont expliquées dans les instructions.

Les instructions à communiquer à la classe sont les suivantes (*Prévoir 2 ou 3 jeux de cartes pour une classe d'une trentaine d'élèves*):

- La classe se répartit en deux groupes : les personnes situées à droite seront les acheteurs, et les personnes situées à gauche seront des vendeurs. Chacun tire une carte, qu'il est prié de garder de manière à ce que personne d'autre ne la voit. Les cartes des acheteurs sont rouges (cœur ou carreau) et les cartes des vendeurs seront noires (pique ou trèfle).

- Pour les vendeurs, la valeur portée sur la carte correspond au coût de l'unité (en euros). Ce coût est payé uniquement quand vous vendez le bien. Ce coût peut être différent d'un vendeur à un autre. Votre gain pour la vente est la différence entre le prix que vous négocierez et votre coût. Si vous ne vendez pas, vous ne gagnez rien, mais vous ne perdez rien non plus. Par exemple, si votre carte est un 2 et que vous négociez un prix de 3,50 euros, alors vous gagnez  $3,50 - 2 = 1,50$  euros. Vous ne pouvez vendre qu'une unité par période d'échange.
- Pour les acheteurs, la valeur portée sur la carte correspond à la valeur que procure l'achat du bien. Cette valeur peut être différente d'un acheteur à un autre. Votre gain à l'achat est la différence entre votre valeur et le prix. Si vous n'achetez pas, vous ne gagnez rien. Par exemple, si votre carte est un 9 et que vous négociez un prix de 4 euros, vous gagnez alors  $9 - 4 = 5$  euros. Vous ne pouvez acheter qu'une unité par période d'échange.

*Il faut également bien expliquer la procédure d'échange:*

- Les acheteurs et les vendeurs pourront négocier pendant une période d'échange de 5 minutes. Les prix doivent être des multiples de 0,5 euros. Quand un acheteur et un vendeur se sont mis d'accord sur un prix, ils viennent faire enregistrer leur transaction auprès de l'enseignant. Le prix négocié sera affiché au tableau. A la clôture de la période d'échange, les cartes sont redistribuées aléatoirement mais chaque participant conserve son rôle (acheteur ou vendeur).
- Il y aura plusieurs périodes d'échange avec ces règles puis on introduira une taxe de 2 euros payable par les offreurs.

Pour le traitement des résultats, il faut que les joueurs enregistrent leurs transactions dans le tableau suivant :

Période	Prix	Gain des vendeurs	Gain des acheteurs
1		..... - ..... =..... (prix)-(coût) = gain	..... - ..... =..... (valeur)-(prix) = gain
2		..... - ..... =..... (prix)-(coût) = gain	..... - ..... =..... (valeur)-(prix) = gain
3		..... - ..... =..... (prix)-(coût) = gain	..... - ..... =..... (valeur)-(prix) = gain
4		..... - ..... =..... (prix)-(coût) = gain	..... - ..... =..... (valeur)-(prix) = gain
5		..... - ..... =..... (prix)-(coût) = gain	..... - ..... =..... (valeur)-(prix) = gain
6		..... - ..... =..... (prix)-(coût) = gain	..... - ..... =..... (valeur)-(prix) = gain
7		..... - ..... =..... (prix)-(coût) = gain	..... - ..... =..... (valeur)-(prix) = gain
		GAIN TOTAL=	GAIN TOTAL =

- Le tableau final qui sert à la discussion a la forme suivante :

	Période 1	Période 2	Période 3	Période 4 (avec taxe)
Prix 1				
Prix 2				
...				
Nombre de transactions				
Prix moyen				

Les résultats obtenus permettront d'observer que les prix bilatéraux et les prix moyen convergent progressivement et, en règle générale, rapidement vers le prix d'équilibre. Au fil des périodes, le nombre de transaction augmente, ce qui signifie que les participants apprennent à « ajuster » leurs offres et leurs demandes.

L'analyse graphique (axes prix / quantité) reproduisant une courbe décroissante de demande globale et une courbe croissante d'offre globale peut être utile pour illustrer le résultat.

Les élèves pourront aussi répondre « à chaud » aux questions suivantes destinées à leur faire mieux appréhender les problèmes liés à la négociation, les paramètres importants du jeu (notamment la valeur de la carte)...: quelles difficultés avez-vous rencontré? Est-ce que vous vous êtes sentis plus à l'aise au fur et à mesure du jeu? Avez-vous cherché à changer de partenaire? Est-il plus facile de faire un gain élevé avec une carte à forte valeur ou pas? Qu'est-ce qu'on observe (prix, quantités)?

L'introduction d'une taxe correspond graphiquement à un déplacement de la courbe d'offre vers la gauche et donc un déplacement de l'équilibre vers le haut (une moindre quantité d'équilibre à un prix plus élevé).

- **Le jeu du bien public**

Cette expérience créée par C. Holt et M. Laury en 1997 permet d'introduire de manière simple et ludique le concept de bien public et ceux, étroitement liés, d'externalité, de passager clandestin ou encore d'altruisme. Elle est réalisée à l'aide d'un jeu de cartes (voir la présentation de ce jeu par Nicolas Eber [http://ses.ens-lyon.fr/ac21/0/fiche\\_\\_article/&RH=05](http://ses.ens-lyon.fr/ac21/0/fiche__article/&RH=05)).

L'expérience est simple à mettre en œuvre, en tout cas pour des classes pas trop grandes d'une trentaine d'élèves. Prévoir un (ou plusieurs) jeu(x) de cartes et photocopier une feuille d'instruction par élève. L'exercice peut être mené avec des groupes de 5 à 13 élèves par jeu de cartes. Ainsi, l'enseignant doit prévoir un jeu de cartes s'il a 13 élèves ou moins, deux jeux de cartes s'il a entre 14 et 26 élèves, trois jeux de cartes s'il a entre 27 et 39 élèves, etc.

Chaque élève reçoit quatre cartes : deux rouges (cœur ou carreau) et deux noires (pique ou trèfle). Il doit alors remettre à l'enseignant deux de ces quatre cartes en les plaçant, face cachée, au-dessus du paquet tenu par ce dernier. Les élèves « gagnent » 4 points pour chacune de leurs propres cartes rouges qu'ils conservent et gagnent 1 point pour chaque carte rouge placée dans le paquet, que ce soit par eux-mêmes ou par quelqu'un d'autre.

Le gain d'un élève est donc calculé de la manière suivante :

Gain = 4 points multiplié par le nombre de cartes rouges gardées par l'élève

+ 1 point multiplié par le nombre total de cartes rouges dans le paquet.

Démarrez en distribuant à chaque élève : 1/ une feuille d'instruction qui explique les règles du jeu que vous lirez à haute voix (de façon à ce que les participants soient persuadés qu'ils ont tous la même information) ; 2/ quatre cartes : deux rouges (cœur ou carreau) et deux noires (pique ou trèfle).

Demandez aux élèves de vous donner deux cartes parmi les quatre cartes qu'ils ont. Une fois que vous avez ramassé toutes les cartes, comptez le nombre total de cartes rouges dans le paquet. Annoncez ce nombre et demandez aux élèves de calculer leurs gains. Redistribuez alors les cartes et démarrez un second tour. Pour s'assurer que les élèves récupèrent les mêmes cartes qu'initialement, redonnez les cartes dans l'ordre inverse dans lequel elles ont été ramassées, en donnant au dernier élève ayant joué les deux premières cartes du paquet, etc.

Les tours suivants se déroulent très rapidement, une quinzaine de répétitions pouvant être réalisée en moins de 20 minutes. La répétition du jeu est intéressante dans la mesure où elle permet aux élèves d'apprendre et de tenter différentes stratégies. La répétition permet également de modifier certains paramètres du jeu. Une possibilité est de faire 5 répétitions suivant la configuration expliquée plus haut, 5 répétitions en modifiant simplement la valeur d'une carte rouge conservée (par exemple, en la faisant passer de 4 € à 2 €) puis 5 répétitions avec une carte rouge à 2 €, mais avec une période de communication préalable de quelques minutes.

Les résultats peuvent varier d'une classe à l'autre, mais ils sont globalement robustes :

1. Les élèves placent régulièrement des cartes rouges dans le paquet de l'enseignant : généralement, la moyenne est d'environ 0,5 carte par élève lorsque la valeur d'une carte rouge conservée est égale à 4 €.
2. Le nombre moyen de cartes rouges dans le paquet augmente lorsque la valeur de la carte rouge conservée passe de 4 € à 2 €. Il atteint parfois le niveau d'une carte par élève.
3. Durant un cycle de 5 répétitions, le nombre de cartes rouges dans le paquet diminue dans les dernières périodes (surtout les deux dernières).
4. La communication préalable au jeu provoque une hausse sensible du nombre de cartes rouges dans le paquet.

Plusieurs enseignements peuvent être tirés de ce jeu :

1. Il facilite l'appréhension des concepts de bien public, de passager clandestin ou encore d'altruisme. En effet, donner une carte rouge s'interprète de manière évidente comme une contribution (volontaire) à un bien public, témoignant de l'altruisme. Au contraire, conserver une carte rouge correspond à une stratégie égoïste de « passager clandestin ».
2. Il permet de montrer le décalage entre la prédiction théorique (aucune carte rouge dans le paquet – le seul équilibre de Nash, c'est-à-dire une situation de passager clandestin généralisé) et les observations expérimentales. Cela permet de faire le lien avec le rôle de l'Etat dans la production de ce type de biens et d'engager une discussion sur les notions de coopération et d'altruisme.

## B. Exemples de jeux de finance comportementale par Gunther Capelle-Blancard

- **Le concours de beauté**

L'analogie proposée par John Maynard Keynes entre les marchés boursiers et les concours de beauté est restée célèbre. On présente aux participants plusieurs candidates à un concours de beauté et on leur demande de voter pour l'une d'entre elles, *a priori* la plus belle, sachant que celui qui vote pour la candidate qui reçoit le plus grand nombre de suffrages recevra un lot.

En pratique, si leur objectif est bien de gagner le lot, les participants voteront non pas pour la candidate qu'ils estiment – selon leurs propres critères – la plus belle, mais pour celle qui a – selon eux – le plus de chances de réunir un grand nombre de voix.

Il en va de même sur les marchés financiers : les cours boursiers dépendent surtout de l'opinion collective des intervenants. Même en supposant que quelques agents connaissent la valeur fondamentale des actifs, si de nombreux investisseurs anticipent une hausse des prix, ceux qui sont conscients que les cours sont surévalués auront tout de même intérêt à acheter pour profiter de la hausse à venir. Ce qui contribue à consolider la bulle en dépit du décrochage avec les fondamentaux. De plus, le processus est cumulatif : il se nourrit de lui-même, les effets richesse dopant la croissance.

Ce qui importe au final, ce n'est pas de déterminer la valeur fondamentale de l'actif, mais d'anticiper correctement les anticipations des autres investisseurs (le consensus). Ce principe est souvent résumé par la maxime suivante : « mieux vaut avoir tort avec le marché que raison contre lui ». Ajoutons, en outre, que les gestionnaires de fonds sont évalués – et rémunérés – en fonction des performances qu'ils réalisent par rapport aux autres gérants, ce qui les incite sans aucun doute à adopter une attitude conforme à celle du marché.

- « **Guess the Number** » (*Jeu proposé par Rosemarie Nagel en 1995 et repris par Richard Thaler pour le Financial Times en 1997*)

L'intérêt pour l'étude de la psychologie des foules, initiée par le sociologue Gustave Le Bon (1923) a été remis au goût du jour par Richard Thaler, un universitaire américain. Celui-ci avait proposé en 1997 au *Financial Times* d'organiser le jeu suivant : tous les lecteurs sont invités à choisir un nombre entre 0 et 100, l'objectif étant de deviner le nombre entier qui s'approche le plus des 2/3 de la moyenne des chiffres choisis. Le gagnant recevait en récompense un lot d'une valeur de 10 000 dollars. Rationnellement, quel nombre retenir ?

Si tous les participants répondaient au hasard (la moyenne est alors égale à  $50 = 0 \cdot 1/101 + 1 \cdot 1/101 + 2 \cdot 1/101 + \text{etc.} = 5050 / 101$ ), le chiffre gagnant serait 33 ( $50 \cdot 2/3$ ). Mais ce choix n'est pas parfaitement rationnel car on ne peut ignorer le fait que d'autres agents tiennent le même raisonnement. En prenant en compte le fait que les autres procèdent de même, il faudrait alors choisir 22 ( $33 \cdot 2/3$ ), mais rien ne dit non plus que les autres agents n'adopteront pas le même comportement stratégique. Or si un tel raisonnement stratégique conduit à la conclusion que chacun choisira 22, n'est-ce pas alors 15 ( $22 \cdot 2/3$ ) qu'il faudra choisir ? En fait, si tous les agents étaient parfaitement rationnels, au sens où ils formeraient leurs anticipations et prendraient donc leurs décisions en prenant en compte celles des autres à autant

de niveaux que nécessaires, la solution « d'équilibre » de ce jeu, au sens de la théorie des jeux, serait 0. Dans son article « From Homo Economicus to Homo sapiens » (*Journal of Economic Perspectives*, volume 14, number 1, Winter 2000), Richard Thaler fait cependant remarquer que cette solution ne serait la bonne stratégie dans aucun autre cadre. Dans le jeu organisé par le Financial Time, bien que certains agents aient répondu 0 ou 1, la plupart ont répondu 33 ou 22, et le nombre gagnant s'est avéré être le nombre 13. Ce test prouve que des formes différentes de rationalité existent. Thaler insiste sur deux enseignements majeurs de ce jeu. Premièrement, les agents se différencient quant au niveau de raisonnement auquel ils se placent (33 correspond au niveau 1, 22 au niveau 2, etc.). Deuxièmement, il y a également beaucoup d'hétérogénéité quant à la façon dont les agents prennent en compte le comportement des autres agents dans leurs décisions. Ceux qui ont répondu 0 se placent ainsi au niveau de raisonnement le plus élevé (agents sophistiqués du point de vue du premier enseignement) mais en négligeant finalement complètement ce que les autres agents sont capables de répondre (agents naïfs du point de vue du second enseignement). Beaucoup d'économistes tombent dans cette catégorie ironise Thaler ! De ce point de vue, les modèles économiques sophistiqués formalisent des comportements à la fois plus sophistiqués et moins sophistiqués que ceux de l'économie expérimentale.

- **Le jeu de l'Ultimatum**

Richard Thaler donne un autre exemple de jeu d'économie comportementale dont le but est cette fois de montrer comment intégrer les émotions dans l'analyse économique. Il s'agit du jeu de « l'ultimatum ». Un joueur (A) se voit attribuer une somme, disons de 10 dollars, et doit offrir à un second joueur (B) une certaine fraction de cette somme,  $x$ . B peut accepter cette offre, auquel cas B touche  $x$  dollars et A touche  $10-x$  dollars. Ou bien B peut refuser l'offre et, dans ce cas, les deux joueurs ne touchent rien. Les résultats obtenus à ce jeu révèlent que les offres très basses (inférieures à 20% de la somme initiale) sont souvent rejetées. En termes simples, cela signifie que les joueurs B réagissent avec émotion (ou avec indignation) aux offres basses. En réagissant ainsi, ils ne maximisent pas leurs gains (ce qui correspondrait à une attitude rationnelle) puisqu'au lieu de toucher une part même faible de la somme du joueur A, ils touchent 0. S'ajoute à cela la rancune que peut provoquer le rejet d'une offre, réduisant grandement la capacité (volonté) de agents à contracter de nouveau.

L'un des principaux apports de la neurofinance, qui applique les techniques de la neuroscience aux décisions financières, est aussi de montrer que les émotions sont présentes chez un sujet qui prend des décisions financières. Les choix d'investissements risqués activent des zones cérébrales liées aux émotions, tout particulièrement le noyau accumbens, qui est le maillon central du circuit de la récompense, qui commande le rire, le plaisir mais aussi l'accoutumance et la dépendance. À cet égard, il est deux faits empiriques, surprenants à première vue, qui peuvent trouver ici une explication (avertissement : ce qui suit s'appuie sur des études scientifiques sérieuses !). Lorsque le soleil brille, les cours boursiers progressent davantage que lorsque le temps est nuageux. Lorsque l'équipe nationale, de football en France, de Rugby en Angleterre, de hockey au Canada, de basket aux États-Unis, se fait éliminer d'une phase finale de coupe, les cours boursiers baissent. Dans le premier cas, le soleil procure une émotion positive qui rend optimiste : les investisseurs sont enclins à acheter, les cours montent. Dans le second cas, l'émotion



négative suscitée par la défaite rend pessimiste : les investisseurs vendent, les cours baissent ! (cf. chapitre 1 de *La finance est un jeu ... dangeureux*, Libro 2010, Gunther Capelle-Blancard et Jézabel Coupepy-Soubeyran).

\*  
\*       \*

### 3. Les limites de l'économie expérimentale

L'économie expérimentale peut aujourd'hui se prévaloir d'un ensemble de résultats robustes, comme ceux issus des exemples de jeux présentés plus haut, ou comme celui plus général d'un saisissant contraste entre, d'un côté, l'efficacité économique des marchés de biens et de services non financiers et, d'un autre côté, l'inefficacité économique des marchés financiers (sujets aux bulles, à l'illusion de liquidité, aux dérives de l'homo mercans qui n'achète que pour revendre, ...) – voir sur ses aspects l'article de Charles Noussair et de Bernard Ruffieux « Un enseignement majeur de l'économie expérimentale des marchés: Marchés non financiers et marchés financiers s'opposent en matière d'efficacité », *Revue économique*, Vol. 53, No. 5, Sep., 2002. <http://www.jstor.org/stable/3503040>.

L'économie expérimentale a aussi ses limites qu'il s'agit de résumer ici.

#### i. Une méthode à utiliser avec précautions.

Par construction, la méthode expérimentale simplifie et stylise en vue du contrôle et de la réplication. Ces caractéristiques sont un gage de scientificité et un atout par rapport aux autres modalités d'investigation empirique, mais elles circonscrivent aussi le domaine de validité de la méthode. Il y a certaines choses que l'expérimentation de laboratoire est à même de réaliser de manière inégalable (contrôler le « toutes choses égales par ailleurs » notamment), il y en a d'autres qu'elle ne *peut* pas faire – et qu'elle ne devrait d'ailleurs pas chercher à faire (comme mimer le réel). En économie comme dans les autres disciplines, la méthode expérimentale peut être critiquée lorsqu'elle est utilisée à mauvais escient, que les protocoles sont mal conçus et les résultats peu fiables. *Ex ante* et *ex post*, des précautions de bon sens s'imposent pour limiter autant que faire se peut certains biais, notamment ceux liés aux spécificités de l'expérimentation en sciences humaines et sociales. Cependant, nous avons vu qu'un certain nombre de critiques avancées à l'encontre de l'expérimentation en économie, si elles parlent à l'intuition et sont largement diffusées, sont fallacieuses ou du moins excessives. Ce sont d'abord celles qui résultent d'une conception inadéquate des finalités de la méthode expérimentale. Ce sont ensuite celles qui exagèrent les capacités régulatrices du monde économique réel. Ce sont enfin (mais en pratique les motivations sont souvent mêlées) celles qui, consciemment ou non, utilisent les faiblesses réelles ou supposées de la méthode pour récuser des résultats considérés comme gênants.

*D'après Nathalie Etchart-Vincent, « Expérimentation de laboratoire et économie : contre quelques idées reçues et faux problèmes », L'Actualité économique, vol. 83, n° 1, 2007, p. 91-11 (conclusion)*

#### ii. Le problème de la décontextualisation.

Si l'économie expérimentale apparaît comme un instrument au service à la fois du chercheur et du décideur, il n'en demeure pas moins que la production de données en laboratoire requiert de respecter des principes très stricts. Il s'agit ainsi, selon Smith en 1982, de caractériser un système microéconomique qui précise le rôle de chaque acteur, les biens échangés, les dotations, la structure des préférences exprimées de chaque acteur et les conditions d'information. Ce système définit aussi une institution qui établit le langage de communication, en général sous forme de messages qui révèlent des offres, des seuils d'acceptation, des valeurs de réserve, et les conditions sous lesquelles ces messages se transforment en engagements irrévocables. Enfin, il devient possible d'observer les comportements des participants dans ce système. Cela implique que, lors de l'expérience, les décisions soient prises de manière anonyme (cloisonnement des postes informatiques), dans un temps réduit, afin d'éviter la lassitude ou la fatigue, en respectant un principe d'incitation (les sujets doivent être véritablement rémunérés en fonction de leurs décisions et des décisions des agents avec lesquels ils interfèrent). Pour un même protocole expérimental, les sessions doivent être rapprochées de façon à éviter des fuites d'information entre les sujets potentiels. Cela pousse à constituer un laboratoire expérimental d'une taille suffisante pour réduire le nombre de sessions, dans la mesure où la taille minimale de l'échantillon d'une expérience dépasse fréquemment une centaine de sujets.

Par ailleurs, au-delà de l'anonymat, les expérimentations sont décontextualisées, ce qui les distingue d'un simple jeu de rôles. En effet, la meilleure façon de prendre en compte le rôle joué par l'histoire, le passé des acteurs, la nature des relations qu'ils entretiennent et dans lesquelles la vie économique et sociale se déroule, consiste précisément à organiser les interactions entre les participants sans effet de contexte. Par exemple, si l'on parvient à reproduire en laboratoire un mécanisme de grève alors que dans la réalité celle-ci paraît exclue, cela signifie a contrario qu'il y a d'autres déterminants (comme l'histoire des relations professionnelles) que les seules variables économiques du protocole expérimental pour appréhender la réalité économique et sociale.

Cet exposé rapide de la méthode ne manque pas de soulever déjà des remarques et des critiques. La question de l'intérêt de la rémunération des participants n'en est pas vraiment une dans la mesure où il est maintenant prouvé que des enjeux monétaires même faibles au regard des enjeux réels sont souvent suffisants pour restaurer les mobiles des comportements individuels et collectifs. La réplication de protocoles identiques avec des sujets provenant de pays à niveau de vie faible ou élevé constitue de ce point de vue un élément de preuve.

En revanche, la nécessaire réduction d'une situation économique, qui reste par nature difficile à délimiter, pousse à une restitution expérimentale par trop complexe. Dans ce cas, il est fort à craindre que l'analyse des comportements des sujets ne se réduise à l'étude de leur capacité de comprendre le protocole. L'économiste anglais Ken Binmore, en 1999, insistait pour que le problème soumis aux sujets non seulement soit simple en lui-même mais que sa présentation le fasse également paraître simple aux sujets. Dans ce laboratoire d'économie expérimentale, des participants se soumettent à un « jeu » visant à tester leur rationalité économique. Enfin, les expériences en laboratoire visent à reproduire artificiellement un contexte économique dans un laboratoire avec de vrais participants et des transactions monétaires réelles. Bien que cette méthode ait le mérite d'isoler l'objet d'étude et par conséquent d'en considérer la pertinence, les sujets sont le plus souvent des étudiants dont les caractéristiques communes peuvent affecter le degré de généralité des conclusions de l'expérimentation. Face à cet écueil, les expériences de terrain consistent à introduire, à des fins de simulation, une modification des règles dans un cadre non artificiel, comme une entreprise, tandis que les expériences naturelles consistent quant à elles à pratiquer l'expérimentation avec des participants « professionnels » comme des ouvriers

payés à la pièce, des courtiers en Bourse... Ces deux dernières catégories d'expériences restent toutefois délicates à interpréter dans la mesure où le contrôle de l'expérimentateur reste faible (Harrison et List, 2003). Reconnaître l'économie comme une science expérimentale contribue à l'enrichissement psychologique de l'homme tel que le conçoivent habituellement les économistes, en restituant davantage la complexité de son comportement, et en particulier sa capacité d'adaptation dans la société. En retour, il apparaît tout aussi clairement que l'expérimentation en sciences sociales se révèle un véritable défi, dans la mesure où l'objet d'étude est en perpétuelle adaptation. Pour s'en convaincre, il suffit d'observer, par analogie, l'adaptation du comportement des électeurs en fonction de l'annonce de sondages qui sont précisément censés révéler leur comportement.

*D'après Jean-Louis Ruillière « Economie expérimentale », Dictionnaire de l'économie, Ed. Albin Michel & Encyclopedia Universalis, 2007.*

\*  
\*       \*

#### **4. Quizz (extrait de *L'économie est un jeu*, Jézabel Couppey-Soubeyran, Libro, Paris 2008) : Quel *homo œconomicus* êtes-vous ?**

*Le premier chapitre de ce petit ouvrage grand public organisé sous forme de quizz est consacré au comportement économique. Les questions posées sont l'occasion de présenter de manière ludique tout un ensemble de notions de microéconomie.*

Qu'est-ce qu'un *homo œconomicus* ? Un individu parfaitement rationnel, parfaitement informé, capable d'exprimer et de classer ses préférences, d'effectuer tous les calculs nécessaires à sa prise de décision, soucieux de son seul intérêt personnel et de sa satisfaction. Bien entendu, il s'agit d'une représentation abstraite de comportement qui sied aux modèles d'optimisation des économistes. Beaucoup y voient une pure fiction, très loin des vrais hommes dans la vraie vie. Les psychologues n'y retrouvent aucun des nombreux biais (de jugement, de raisonnement, d'attention...) qu'ils observent tandis que, pour les sociologues, la raison d'agir des individus dépasse de très loin la seule rationalité économique. Même si l'*homo œconomicus* reste une hypothèse de travail bien commode pour les économistes, ceux-ci n'ont de cesse de le rendre un peu plus humain : moins bien informé, moins rationnel, plus altruiste, plus stratégique...

##### **1. Entre ces deux activités, laquelle préférez-vous ?**

faire le ménage  aller au cinéma

##### **1. aller au cinéma.**

Bien entendu, vous ferez le choix qui vous procure le plus de satisfaction. Lorsque les économistes cherchent à représenter formellement les choix des individus (en matière de consommation, d'épargne, de production, d'investissement...), ils font donc l'hypothèse que ceux-ci sont rationnels et recherchent le maximum de satisfaction. Bien entendu, il peut y avoir des choix contraints, des choix impulsifs, des choix erronés, des choix guidés par une rationalité très limitée. Mais une théorie ne se construit pas sur l'erreur et l'idiotie de ceux dont on cherche à se représenter les choix et les interactions. Ce n'est qu'une fois bâtie que la théorie peut être enrichie des imperfections du monde et de celles des individus qui le composent.

##### **2. Lorsque vous dégustez votre gâteau préféré...**

**a.** La première part accroît votre satisfaction :

peu  moyennement  beaucoup  énormément

**b. La deuxième part... :**

peu  moyennement  beaucoup  énormément

**c. La troisième part... :**

peu  moyennement  beaucoup  énormément

**d. La quatrième part... :**

peu  moyennement  beaucoup  énormément

**2. Tout cela est subjectif mais vos réponses devraient être assez proches des suivantes : a. énormément, b. beaucoup, c. moyennement, d. peu.**

Votre satisfaction sera incontestablement beaucoup plus grande après la première part qu'avant. Votre satisfaction grandira encore avec la deuxième part, la troisième, mais au fur et à mesure que vous vous approchez de votre seuil de satiété, le supplément de satisfaction (les économistes parlent d'*utilité marginale*) après chaque dégustation supplémentaire sera de plus en plus faible. Vous préférez donc avoir *plus* plutôt que *moins* de gâteau, mais avec de moins en moins d'entrain (l'utilité croît avec la quantité consommée, mais de moins en moins vite). Quand vous arrêterez-vous ? Lorsque le prix de la part de gâteau dépassera le supplément de satisfaction que celle-ci vous procure. À ce point, vous aurez optimisé votre consommation de gâteau : votre *utilité* sera maximale !

**3. Vous déjeunez toute la semaine dans un restaurant dont la spécialité est un steak tartare que vous appréciez :**

**a.** Vous choisissez le fameux tartare à chaque déjeuner.

**b.** Vous choisissez le fameux tartare une fois sur deux.

**c.** Vous choisissez le fameux tartare une fois dans la semaine puis un plat différent chaque autre jour.

**3. Si vous avez choisi a. vos préférences échappent au microéconomiste. Si vous avez choisi b. ou c., vous serez heureux d'apprendre que vos préférences sont « convexes ».**

Le microéconomiste étudie le comportement du consommateur, de l'entreprise, ... (à la différence du macroéconomiste qui s'intéresse aux grandeurs globales –la consommation, l'investissement, etc.). Il a l'habitude de considérer que le consommateur aime les mélanges et qu'il fait donc toujours le choix de la variété. Cette hypothèse de « convexité des préférences », en apparence triviale, est cruciale pour le microéconomiste qui modélise le comportement du consommateur. Elle lui garantit de pouvoir développer un joli modèle mathématique avec une solution d'équilibre unique. L'équilibre est une situation stable dans laquelle aucun agent n'a intérêt à modifier son comportement compte tenu de ses préférences, de ses ressources, etc. L'équilibre décrit ainsi une solution optimale dont on n'a pas intérêt à s'écarter tant que le contexte ne change pas. Quand il construit un modèle, le microéconomiste cherche toujours à démontrer qu'un équilibre existe et à en étudier les propriétés. Les modèles simples sont les plus facilement interprétables mais nécessairement au prix d'hypothèses frustes (temps discret, agent représentatif, information parfaite, etc.) qu'il est facile de critiquer. Au fur et à mesure que le cadre d'hypothèses est enrichi (temps continu, agents hétérogènes, information imparfaite, etc.), le modèle gagne en réalisme mais en complexité aussi !

**4. Vous trouvez par hasard un billet de loterie qui vous donne une chance sur deux de gagner jusqu'à 10 000 euros, mais je vous propose de vous le racheter ici et maintenant 4 000 euros. Que faites-vous ?**

**a.** Vous conservez ce billet de loterie.

**b.** Vous me le vendez.

**4. Vous me le vendez à 4 000 euros (à moins que vous n'ayez un goût prononcé pour le risque).**

Face à ce type de choix, la plupart des personnes préféreront la certitude du gain au pari. Pourtant, le gain moyen espéré du billet de loterie ( $10\,000 \times 0,5 = 5\,000$  euros) dépasse le gain certain réalisé en le vendant. En fait, la plupart des gens (mis à part les joueurs invétérés) ont une certaine aversion vis-à-vis du risque. Le risque réduit la satisfaction. Le choix optimal des individus se porte ainsi non pas sur le gain maximal (ici 5 000 euros mais avec une prise de risque) mais sur l'utilité maximale associée, par exemple, à un gain plus faible mais impliquant moins de risque (ici les 4 000 euros obtenus avec certitude).

**5. C'est l'été, vous êtes sur la plage et vous avez soif... Quel prix maximum êtes-vous prêt à payer une même boisson rafraîchissante, selon que vous l'achetez au bar de l'hôtel de la plage, ou au camion du marchand ambulant ?**

4 euros quel que soit l'endroit  4 euros au camion  6 euros au bar de l'hôtel

**5. L'*homo œconomicus* répondrait « 4 euros quel que soit l'endroit », mais peut-être pas vous !**

Pour l'économiste, une unité de bien homogène vaut en tout lieu le même prix. Que la même boisson soit achetée à un endroit ou à un autre ne devrait donc rien changer à son prix. Le fait est cependant que la disposition à payer du consommateur change avec le lieu de distribution, la publicité, et plus largement avec l'ensemble des possibilités d'achats qui s'offrent à lui. Cela remet en question l'hypothèse d'homogénéité du bien sur laquelle se fonde l'économiste et ouvre de larges horizons aux spécialistes du marketing.

**6. Vous et deux de vos amis devez décider du programme de la soirée : cinéma, restaurant ou concert ? Chacun de vous trois exprime ses préférences :**

– vous préférez le cinéma au restaurant et le restaurant au concert, donc le cinéma au concert ;

– votre ami Paul préfère le concert au cinéma et le cinéma au restaurant, donc le concert au restaurant ;

– votre amie Sarah préfère le restaurant au concert et le concert au cinéma, donc le restaurant au cinéma.

Parviendrez-vous à un choix commun ?

oui  non

**6. non.**

Le choix majoritaire découlant des préférences de chacun se révèle problématique : le cinéma est préféré au restaurant à la majorité (par deux des trois) ; le restaurant est préféré au concert ; mais le concert est préféré au cinéma ! Bref, vous nagez en plein paradoxe (celui de Condorcet qui, en 1785, démontrait la difficulté de construire une décision collective à partir des préférences individuelles, la combinaison de celles-ci pouvant se révéler non transitive – A est préféré à B, B est préféré à C mais A n'est pas préféré à C). Que faire ? Que l'un de vous *dicte* son choix (ne perdez pas de temps à l'élire démocratiquement, vous n'y parviendrez sans doute pas !) est une solution radicale. Être conscient de ce paradoxe permet d'éclairer les difficultés de la décision collective (typiquement celle de l'État) autant que les manipulations dont elle peut faire l'objet. Dans l'exemple choisi, il suffirait de demander à vos amis de s'exprimer en deux temps : tout le monde choisit d'abord entre cinéma et restaurant ; puis dans un second temps entre le résultat de ce premier vote (le restaurant) et le concert. Tout le monde ira alors au concert ! Vous auriez préféré aller au restaurant ? Qu'à cela ne tienne. Proposez au premier vote le choix entre concert et cinéma,

le concert sera préféré ; puis au second vote, le choix entre concert et restaurant. Et vous irez au restaurant !

**7.** Vous visitez un pays dont vous ne connaissez pas le Code de la route mais vous observez que tout le monde conduit à gauche, vous décidez de rouler...

- à droite par habitude
- à gauche comme les autres conducteurs

**7. à gauche comme les autres conducteurs.**

Votre meilleure réponse au comportement des autres conducteurs est de rouler à gauche comme eux. Eux-mêmes conduisent à gauche en réponse au comportement des autres conducteurs qui roulent à gauche. Toute personne qui déciderait de rouler à droite alors que tout le monde roule à gauche s'exposerait à un risque d'accident. Dans le langage des microéconomistes, qui utilisent la théorie des jeux issue des mathématiques, il s'agit d'un « équilibre de Nash », c'est-à-dire une situation dont aucun individu n'est incité à dévier de manière unilatérale. Cela étant, bien que dans l'exemple choisi l'équilibre de Nash corresponde à la meilleure des situations pour tous, ce n'est pas toujours le cas. Un équilibre de Nash ne correspond pas forcément à une situation optimale. L'issue d'un jeu intitulé le « dilemme du prisonnier » en est une parfaite illustration. Deux suspects sont interrogés séparément par la police qui propose à chacun l'arrangement suivant : une remise de peine pour celui qui dénonce le coupable s'il n'est pas lui-même dénoncé par le second, ce dernier écopant alors d'une peine de 7 ans ; une peine de quatre années si les deux se dénoncent ; une peine de deux années si aucun des deux n'avoue. La solution la meilleure pour les deux prisonniers serait qu'ils se taisent, pourtant la solution d'équilibre sera l'issue non coopérative telle que chacun dénonce l'autre. Ce dilemme sert à décrire de nombreuses situations économiques qui se caractérisent par des solutions non coopératives loin de l'optimum. Deux entreprises, dominant un marché quelconque, choisiront par exemple de produire le plus possible au lieu de s'entendre pour produire un peu moins et obtenir plus de profit (notez toutefois que la coopération – l'entente – peut desservir le consommateur !).

**8.** Vous êtes sur le point d'acheter une veste et une calculatrice, lorsque le vendeur vous indique discrètement que la même calculatrice est vendue 10 euros moins cher dans une autre boutique à 10 minutes à pied. Dans quelle(s) configuration(s) de prix déciderez-vous de vous rendre à l'autre boutique ?

- a.** La veste vaut 130 euros et la calculatrice vaut 30 euros.
- b.** La veste vaut 30 euros et la calculatrice vaut 130 euros.

**8. a. et b. pour l'homo œconomicus. Vraisemblablement a. pour vous !**

Un *homo œconomicus* déciderait dans les deux cas de se rendre à l'autre boutique pour acheter la calculatrice en considérant que ce que rapporte le déplacement (un rabais de 10 euros) compense largement le coût de transport (quelques centimes d'usure de semelle de chaussures). Les tests de comportement effectués en posant ce genre de question montrent cependant qu'un plus grand nombre de personnes se disent prêtes à faire le déplacement dans le premier cas que dans le second. Ce qui signifie qu'à la différence de l'*homo œconomicus*, elles ne raisonnent pas « à la marge » (c'est-à-dire en comparant ici ce que rapporte le déplacement et son coût) mais davantage en termes relatifs (en comparant pour chaque produit le rabais à la dépense).

**9.** Le superbe pull que vous aviez repéré dans une boutique très branchée unique en son genre a soudainement augmenté de 20 %, que décidez-vous ?

- a. Vous l'achetez quand même.
- b. Vous renoncez à votre achat.
- c. Vous vous rabattez sur autre modèle dans une autre boutique.

**9. Vous décidez vraisemblablement de l'acheter quand même... mais tout dépend de votre « élasticité-prix » !**

La sensibilité de la demande aux variations de prix est mesurée par ce que les économistes appellent l'*élasticité-prix*. En règle générale, quand le prix d'un bien augmente, la demande de ce bien baisse (la fameuse loi de l'offre et de la demande), ce qui signifie donc une élasticité-prix négative. Cela s'applique aux produits de consommation courante offerts par un grand nombre de producteurs en concurrence les uns avec les autres. Dans ce cas, les consommateurs réagiront fortement à de petites variations de prix, en réduisant leur demande en cas de hausse (ou en changeant d'offreur), en l'augmentant en cas de baisse. Il se peut toutefois que la demande réagisse peu (parfois même positivement mais c'est plus rare) aux variations de prix. Dans l'exemple choisi c'est le cas pour plusieurs raisons. La première est que vous ne trouverez pas facilement ce *superbe* pull ailleurs que dans cette boutique *unique en son genre* : ce bien est unique, les autres biens disponibles lui sont peu substituables. La deuxième est qu'il s'agit d'un « pull » qui somme toute n'épuisera pas tout votre budget ; vous seriez beaucoup plus sensible aux variations de prix d'un logement par exemple. La troisième est qu'un petit grain de folie peut vous faire prendre une décision beaucoup moins sage et raisonnable que ne le ferait un *homo œconomicus* ! La quatrième est que cette hausse de prix pourrait même vous flatter, vous différencier du commun des consommateurs (effet de snobisme) !

**10.** Cent euros vous sont confiés et vous avez toute autorité pour imposer une règle de partage de cette somme avec une seconde personne. Quelle part de la somme vous attribuez-vous ?

- 99 %  66 %  33 %

**10. Un *homo œconomicus* choisirait 99 %. Vous êtes sans doute plus altruiste (66 %) mais pas au point d'avoir choisi 33 % !**

Les résultats d'expérimentation obtenus dans le cadre de ce test dit « jeu du dictateur » défient l'idée selon laquelle les individus se comporteraient de manière égoïste en cherchant à ne satisfaire que leur propre intérêt. Dans leur choix, ils se révèlent en effet bien plus altruistes qu'on ne le suppose à travers l'*homo œconomicus*. La solution obtenue correspond toujours à un partage plus équitable que ce que prédirait la théorie microéconomique standard. Et l'altruisme se révèle plus fort encore lorsqu'il est contraint, par exemple quand la personne qui ne décide pas de la règle de partage a la possibilité de la refuser si elle ne lui convient pas. Cela suggère qu'il y a à l'évidence des contraintes sociales, de réputation notamment, derrière l'altruisme : on a peut-être autant intérêt à être altruiste dans la vraie vie que l'*homo œconomicus* à être égoïste dans la théorie !