

1

Les individus décideurs

*« 1. people respond to incentives and disincentives. Sticks and carrots work [...]
2. People are not inherently hard working or moral.
In the absence of countervailing influences, people will avoid work and be amoral. [...]
3. People must be held responsible for their actions. Whether they are responsible in some
ultimate philosophical or biochemical sense cannot be the issue if society is to function »*

Murray 1984, 14.

- 71 Au long de notre vie, nous prenons continuellement des décisions de toute nature : accepter telle offre d'emploi ou la refuser dans l'espoir d'en décrocher une meilleure en cherchant davantage, louer un appartement ou acheter une maison, envoyer nos enfants à telle école ou à telle autre, changer de voiture ou continuer à rouler avec l'ancienne. Ces décisions s'imposent parce que les ressources dont nous disposons pour bâtir notre vie ne sont pas abondantes. Au paradis, on pourrait gaspiller sans retenue, car il en resterait toujours assez.
- 72 Dans notre monde à nous, il en va tout autrement. Notre richesse est limitée, notre temps aussi. Nous ne pouvons être à plusieurs endroits en même temps. Choisir telle option veut dire renoncer à telle autre. Si, après avoir acheté la maison, on apprend que le marché de l'immobilier va s'effondrer, on estime avoir gaspillé son argent; on agira différemment à l'avenir.
- 73 Mais pouvions-nous mieux agir ? L'avenir est imprévisible. S'abstenir d'agir peut être aussi néfaste qu'agir d'une manière qu'on regrettera par la suite. Les conséquences de nos actions et de nos omissions ne s'apprécient souvent qu'après coup. Pourtant nous devons décider quoi faire sur la foi d'anticipations des conséquences. On s'en convainc en considérant des problèmes qui se posent en matière de santé publique.
- 74 Rappelons la débâcle de la thalidomide, un médicament conseillé aux femmes enceintes pour soulager certaines douleurs liées à la grossesse. Il s'est avéré que le médicament cause des malformations graves aux bébés dans une petite proportion des cas. Une fois ces conséquences désastreuses connues, les gouvernements ont imposé des conditions rigoureuses aux entreprises pharmaceutiques avant qu'un médicament puisse être introduit sur le marché. Il

faut présumer que les tests additionnels réduisent les risques pour les consommateurs. En même temps, toutefois, ces tests introduisent un délai pendant lesquels des souffrants sont privés d'un remède possible. Des vies humaines peuvent être en jeu des deux côtés de la balance. Il faut arbitrer sans connaître parfaitement les enjeux. L'incertitude accompagne nos décisions de manière irréductible.

- 75 Nos décisions visent à éviter à la fois le gaspillage et le regret. Observées par autrui, nos décisions peuvent s'expliquer comme si nous respections ces impératifs et cherchions à faire le meilleur choix, déterminé selon nos propres critères. C'est l'hypothèse de la rationalité. Elle nous permet de comprendre le comportement décisionnel des êtres humains.
- 76 Dans ce qui suit nous traiterons successivement de ces trois piliers de l'analyse : la rareté, le choix rationnel et l'incertitude. Nous leur en ajoutons un quatrième, le postulat de l'individualisme méthodologique : l'analyse doit partir de l'individu ; tout phénomène social doit être expliqué à partir de comportements individuels. Au prochain chapitre, nous examinerons les choix rationnels dans des contextes où le décideur interagit avec d'autres. La décision assume alors un caractère stratégique.

SECTION 1

LA RARETÉ

□ 1 NOTION

- 77 Commençons par la notion de rareté, qui s'oppose à celle d'abondance. Les deux notions sont utilement illustrées dans le film *Les dieux sont tombés sur la tête*. Le film montre une tribu de *bushmen* dans le désert de la Kalahari. Des coutumes immémoriales permettent aux membres de la tribu de vivre en confort relatif avec ce qu'ils trouvent dans la nature autour d'eux. Pour les membres de la tribu, cela constitue l'abondance fournie par les dieux.
- 78 Un jour, un petit avion publicitaire passe au-dessus du territoire de la tribu et juste à ce moment le pilote jette par la fenêtre une bouteille vide de Coca-cola. Ce don des dieux est reçu avec curiosité par les enfants de la tribu. Ils imaginent des jeux à faire avec cet étrange objet. Puis leurs mères découvrent que l'objet peut rendre service dans l'accomplissement des tâches ménagères. Bientôt, des désaccords surgissent quant à l'usage de la bouteille. Les mères se disputent sur la question de savoir qui peut l'utiliser et pendant combien de temps.
- 79 Pareille dispute est inconnue dans la tribu. La tribu se rassemble pour en discuter. L'assemblée arrive à la conclusion que les dieux doivent être fâchés et que, pour les apaiser, il faut leur rendre l'objet de discorde. Cette mission est confiée à l'un des aînés, qui, pour l'accomplir, doit se rendre « au bout de

la terre ». De nombreuses aventures l'attendent en chemin. Elles constituent l'essentiel du film, mais ne nous intéressent pas ici.

- 80 L'histoire illustre la notion de rareté. Aux yeux des membres de la tribu, tout est abondant, alors que ce ne le serait sans doute pas pour un occidental. À l'intérieur du mode de vie de la tribu, tel qu'il est circonscrit par les mœurs ancestrales, les membres de la tribu peuvent consommer à volonté sans épuiser ce que la nature leur fournit. Seule la bouteille est rare : il n'y en a pas assez, compte tenu de tous les usages que différentes personnes veulent en faire ; on ne peut en fabriquer ou s'en procurer davantage. Il faut donc faire des choix et adopter une règle pour gérer l'emploi de cet objet rare. Les membres de la tribu refusent d'entrer dans cette logique. Ils préfèrent éliminer le problème du choix. L'Occident s'est développé en adoptant la position opposée.

□ 2 LA RARETÉ N'EST PAS HISTORIQUEMENT FIXE

- 81 Le film illustre l'idée que les choses ne sont pas rares dans l'absolu, mais toujours par rapport aux préférences de ceux qui veulent s'en servir, compte tenu des usages qu'ils connaissent ou imaginent. Considérez par exemple l'histoire du pétrole¹.
- 82 Des sables bitumineux étaient connus depuis l'antiquité. On s'en servait, à petite échelle, notamment pour la construction des bâtiments et dans la production de l'huile servant à l'éclairage et au graissage. À la fin du XIX^e siècle, la découverte de réserves de pétrole souterraines, dans les couches rocheuses, et le développement du raffinage, vers les années 1860, ont modifié considérablement les données. On avait entre-temps découvert la possibilité d'éclairer les maisons et les rues au moyen du gaz naturel. Cette technique d'éclairage fut implantée à grande échelle. Elle était cependant limitée aux endroits où l'on pouvait installer des conduits pour le gaz. L'extraction du pétrole souterrain et l'efficacité croissante du raffinage (craquage) ont permis d'étendre l'éclairage à des endroits où il était impraticable d'installer les conduits de gaz.
- 83 À cette époque, le raffinage visait principalement à produire le kérosène pour les lampes. Un liquide volatil produit accessoirement dans le raffinage ne trouvait aucun usage et était jeté aux déchets : l'essence moderne était donc abondante. Point besoin d'insister sur le revirement spectaculaire de situation provoqué par la découverte du moteur à explosion.
- 84 Si l'essence est désormais rare, il n'y a pourtant généralement pas de *pénurie*. C'est que la rareté suscite précisément la création d'institutions pour y faire face. Ces institutions visent notamment, comme nous le verrons plus loin, à amener chacun à se servir du bien rare selon ses besoins seulement (à ne pas le gaspiller) ou à adapter ses besoins, et à nous inciter à faire preuve d'esprit entrepreneur afin de découvrir de nouvelles sources d'approvisionnement ou d'autres façons d'exploiter les sources connues. Les deux forces sont complé-

1. Voir Mokyr 1990, 133 ; *The New Encyclopædia Britannica*, 1985, t. 28, 467, V^o Petroleum.

mentaires. L'usage « inconscient » de ce que la nature fournit fait place à une gestion consciente, délibérée, mais pas forcément planifiée par une autorité.

- 85 L'exemple veut illustrer l'idée que la rareté n'est pas historiquement fixe. On peut même prétendre que l'histoire de l'Occident est marquée par la découverte progressive de la rareté des choses qui nous entourent et par la mise en place des institutions nous permettant de gérer cette rareté. En prenant conscience de la rareté d'une chose, nous perdons en quelque sorte notre innocence à son égard. De nos jours, ce processus atteint l'air, l'eau et d'autres éléments de l'environnement qu'on traitait jusqu'à récemment comme abondants. On a même qualifié les réserves d'eau douce de « pétrole du XXI^e siècle ».



□ 3 LA RARETÉ EST SUBJECTIVE

- 86 Si la rareté d'une chose dépend de ce qu'on sait en faire, elle varie non seulement d'une époque à l'autre, mais même d'une personne à l'autre à une seule époque. Ce qu'une personne peut faire d'une chose n'est pas inscrite dans la nature de celle-ci et certains peuvent imaginer des usages que d'autres ne voient pas. À titre d'exemple, qu'on se rappelle de l'apparition des feuilles de notes mi-collantes inventées par l'entreprise 3M. Elles trouvent leur origine dans une colle imparfaite, c'est-à-dire qui ne faisait pas adhérer suffisamment les feuilles. Quelqu'un a eu l'idée géniale de percevoir l'utilité de feuilles qui adhéraient mais pouvaient être enlevées sans déchirer le papier. La recherche appliquée a fait le reste pour la mise au point du produit.
- 87 Le commerce et les échanges dans une société sont basés sur l'idée que, pour l'acheteur, la chose achetée est plus rare que pour le vendeur. Les deux parties ne valorisent pas l'objet transigé de la même façon. C'est justement pour cette raison qu'elles trouvent toutes deux leur compte dans la transaction.
- 88 Si la rareté d'une chose est fonction des usages que l'utilisateur imagine en faire et partant, subjective, il s'ensuit que la question de savoir si la chose est un substitut pour une autre est, elle aussi, subjective. Cette observation a des conséquences pour la notion de concurrence. Les produits qui sont réciproquement des substituts forment un « marché ». Si le caractère de substitut est subjectif, ce qui constitue un marché et donc une « part de marché » ne peut être déterminé de façon objective, une fois pour toutes. L'entrepreneur cherche justement à convaincre les consommateurs que son produit peut servir à des usages qu'ils n'avaient pas nécessairement en vue et qu'il constitue donc un substitut « insoupçonné » pour un produit connu. Ce faisant, l'entrepreneur « élargit » le marché dans lequel il opère. En conséquence, il est illusoire de penser qu'on peut objectivement déterminer dans quelle mesure la concurrence est « parfaite » ou, au contraire, « faussée ».

□ 4 LA RARETÉ SE RÉVÈLE SOUVENT PAR LE CONFLIT

- 89 Une chose devient rare lorsqu'il n'y en a plus assez pour que tous ceux qui en veulent puissent s'en servir à volonté. Il faut choisir entre différents usages

le choix!!!

réponse à la rareté a été la reconnaissance de droits c'est-à-dire de frontières qui permettent d'associer un territoire à un agent¹.

- 95 L'établissement de droits est une réponse à la rareté qui permet la constitution d'une société basée sur autre chose que la possession matérielle des objets et la violence pour la défendre. Bartlett soutient que le processus d'établissement de droits opère continuellement, aussi bien dans les sociétés modernes complexes que, d'après la littérature anthropologique, dans des sociétés moins évoluées².
- 96 Ce qui est particulier aux sociétés fondées sur la primauté du droit (*rule of law*) est la forme donnée aux droits touchant la gestion des choses. Les droits sont individuels et exclusifs; il y a des règles précises sur l'attribution primitive aussi bien que sur ce qu'on peut faire du droit une fois acquis. Ce sont les droits de propriété au sens large (*property rights*), dont il sera traité au tome second. Ce qui retiendra en particulier l'attention est le rapport entre la forme de ces droits et le succès remarquable des sociétés occidentales à maîtriser la rareté. }
- 97 Les considérations précédentes montrent le rôle que peut jouer la force dans l'établissement des droits. Dans une tyrannie, la force est déterminante pour le bien-être de ceux qui y sont soumis. L'étude des droits de propriété privée nous fera découvrir que, dans des sociétés fondées sur la primauté du droit, la force, nécessaire pour assurer le respect des droits par tous, ne détermine pas le bien-être des citoyens.

SECTION 2

LA RATIONALITÉ

- 98 La rareté impose des choix. Lorsque son environnement se modifie, l'être humain adapte son comportement de manière à tirer parti de ce changement. Cette idée intuitive s'exprime en anglais dans la formule lapidaire : People respond to incentives³ (les individus sont sensibles aux incitations). Ces incitations proviennent des possibilités d'améliorer son sort ou d'éviter un désavantage à l'occasion des contacts avec la nature ou avec autrui. Elles peuvent aussi provenir du droit, comme nous l'avons vu plus haut dans l'exemple du salaire minimum. ||
- 99 En réagissant aux changements de circonstances, l'être humain tente d'en tirer ce qui constitue à ses propres yeux le meilleur parti. Cette hypothèse sous-tend ce qui est connu dans les sciences sociales comme le modèle du choix rationnel. Placé devant un cas à résoudre, le décideur du modèle du choix rationnel fait l'inventaire des résultats désirés (*valeurs*), identifie les actions

1. Conceptuellement, il n'est pas nécessaire que ce territoire ou cet agent appartienne au domaine physique : le territoire peut être un domaine abstrait d'activités, l'agent peut être une corporation ou un État.

2. Bartlett 1989, 142.

3. Murray 1984, 146; Bartlett 1989, 197.

qu'il peut entreprendre dans la poursuite de ceux-ci (*options*), détermine dans quelle mesure chaque action contribue aux résultats désirés et à quel coût (*valorisation*) et retient celle qui y contribue le plus (*choix*). On présume alors que les êtres humains, sans forcément suivre exactement cette procédure, prennent leurs décisions comme s'ils le faisaient.

□ 1 L'INTÉRÊT DU MODÈLE DU CHOIX RATIONNEL

- 100 Dans un article qui a trait à la science politique, W. Riker a bien exprimé l'intérêt du modèle du choix rationnel pour l'ensemble des sciences sociales¹. Pour Riker, les principaux progrès dans les sciences sociales, au cours des deux siècles qui nous séparent d'Adam Smith et de John Adams, ont été accomplis dans la micro-économie. Dans ce domaine, la science est parvenue à quelques véritables explications. La micro-économie est arrivée à ces résultats en déduisant à partir du modèle de choix rationnel des théorèmes correspondant à des lois empiriques, telle la loi de la demande, qui prévoit un rapport inverse entre le prix d'un produit et la quantité demandée². Le retard des sciences sociales par rapport aux sciences de la nature est, aux yeux de Riker, attribuable au refus d'avoir recours au modèle de choix rationnel.
- 101 Le modèle du choix rationnel permet de formuler des généralisations sur le comportement humain. Il attribue aux humains une ligne de conduite prévisible; il suppose que les humains choisiront toujours, parmi les options disponibles, celle qui leur procure la plus grande satisfaction. Cela implique par exemple que, lorsque le coût d'une option (le prix d'un bien à acheter, le sacrifice à consentir pour entreprendre une action) augmente, les personnes touchées choisiront moins souvent cette option (loi de la demande).
- 102 Le modèle du choix rationnel fait dépendre la décision que prendra le décideur de l'information dont il dispose sur les options et sur les conséquences. Il choisit la meilleure option qu'il connaît. Ce choix pourrait lui paraître non optimal plus tard, lorsqu'il a plus d'information. Un observateur externe pourrait juger, à l'aune de ses valeurs et de ses informations à lui, la décision non optimale. Cela ne rend pourtant pas le choix irrationnel au moment de la décision.
- 103 On pourrait objecter que, les choix dépendant ainsi des informations disponibles, le modèle est tautologique, que toute action est rationnelle. Si, après une hausse de prix d'un bien ou d'un service donné, les consommateurs en achètent toujours autant, comportement en apparence « irrationnel », on l'attribuerait aux particularités de l'information dont ils disposent. Mais cela ne constitue pas la réponse entière. Car cette action en apparence frivole ou irrationnelle nous inviterait justement à examiner l'étendue de l'ignorance de l'acteur et la nature du biais dans l'information qu'il reçoit.

1. Riker 1990, 177. Le sociologue Opp exprime un point de vue similaire : Opp 1991. Dans le même sens Vanberg 1988.

2. Riker 1990, 177 : « *microeconomists have explained phenomena by deduction in a rational choice model of theorems that parallel empirical laws* ».

- 104 Au sein des sciences sociales, le modèle du choix rationnel peut être opposé à celui de l'« homo sociologicus ». Ce modèle, dans la définition d'Opp, dépeint un être humain dont le comportement est régi par des normes ou des règles¹. Opp, lui-même sociologue, estime que « [l]e modèle de l'homo sociologicus n'est pourtant pas, sous aucun aspect, supérieur au modèle économique ». Il ne permet pas de rendre compte de façon simple de cette observation banale que souvent les gens « s'éloignent des normes et des valeurs [qui devraient dicter leur comportement] »².
- 105 Le modèle du choix rationnel a un impressionnant état de service. Il n'est toutefois pas sans critique, même chez les économistes³. Ces critiques pointent la voie vers l'intégration des règles dans la décision. La règle est une réponse à la complexité de la décision à laquelle fait face le décideur⁴.

□ 2 LA CRITIQUE DE SIMON : LA RATIONALITÉ LIMITÉE

- 106 Le modèle du choix rationnel a été critiqué depuis longue date par Herbert Simon, prix Nobel, chercheur en science administrative, en psychologie cognitive, en informatique, en économie. Tout au long de sa carrière distinguée de près d'un demi-siècle, il a cherché à expliciter et à modéliser (sur ordinateur) les décisions humaines de toutes sortes⁵. La critique de Simon est d'autant plus convaincante qu'il y est arrivé en partant lui-même du modèle du choix rationnel.
- 107 Pour Simon, le modèle du choix rationnel est irréaliste comme description des décisions humaines en ce qu'il présuppose trop sur le plan du traitement de l'information. Pour les problèmes le moins complexes, les décideurs humains disposent rarement de l'information nécessaire pour inventorier et valoriser correctement toutes les options qui leur sont ouvertes. Plus grave encore, même si toute l'information pertinente était disponible, le décideur ne saurait en tenir compte pour arriver à sa décision. L'esprit humain ne peut faire que peu de choses à la fois. Il doit avoir recours à des schémas simplificateurs afin de délimiter les informations qui seront considérées dans la décision⁶.

1. Opp 1991, 74. Voir aussi Hechter 1987, c. 2.

2. Opp 1991, 74. Levi *et al.* 1990, 9 soutiennent que depuis la publication, en 1939, du *magnum opus* de Talcott Parsons, *The structure of social action*, « social scientists have tended to accept the dichotomy between explanations based on norms and those based on rational calculation ».

3. Cf. la conclusion suivante d'un économiste : « I will end my remarks with the following two false statements : 1. Rational models are useless. 2. All behavior is rational. » (Thaler 1986, 99).

4. Voir Mackaay 1992. La littérature plus ancienne sur cette question se trouve résumée dans Mackaay 1982, c. 6. Kratochwil, 1989, 72, écrit : « Rules [...] are a type of directive that simplifies choice-situations by drawing attention to factors which an actor has to take into account. Rules are therefore not situation-specific, like imperatives, but delineate classes of events specifying the set of circumstances in which they are applicable. »

5. Voir par exemple Simon 1957, 1959, 1978, 1983, 1986a; Newell/Simon 1972, 1976.

6. Simon 1977, 159.

- 108 Si l'information n'est que sélectivement prise en compte dans la décision, il faut se résigner à ce que « l'approximation remplace l'exactitude dans la prise de décision »¹. Simon propose pour cette conception le terme de « rationalité limitée » (*bounded rationality*). Les recherches de Simon visent à déterminer comment s'opère cette approximation.
- 109 Prenons l'exemple de la personne devant trouver une maison convenable dans une ville où elle a été mutée et qu'elle connaît peu. Comment fait-elle ? Peut-elle établir une échelle unique pour toutes les maisons à vendre dans cette ville et choisir la meilleure qu'elle puisse se permettre ? C'est inconcevable.
- 110 Ce qu'elle fera plutôt, c'est déterminer à l'avance les caractéristiques qui lui importent : grandeur (minimale) de la maison et de son jardin, distance (maximale) par rapport à l'école pour les enfants et par rapport au travail des parents, qualité (minimale) du quartier, prix maximal qu'elle est prête à payer, etc. Elle fait appel à un courtier en matière immobilière. Une première discussion avec celui-ci permet de délimiter les quartiers à considérer en fonction du prix envisagé ou, par exemple, de la qualité du quartier. À l'intérieur de « l'espace de recherche » ainsi délimité, un certain nombre de maisons peuvent être examinées et éliminées sur la seule foi de la documentation disponible chez le courtier. Parmi celles qui restent, il faut prévoir des visites des lieux. Les examinera-t-on toutes ? Ou quelques-unes seulement ? En visitera-t-on jusqu'à ce qu'on en ait trouvé un répondant à tous les critères que l'acheteur s'était fixés ? Toutes ces options sont envisageables. Si l'on visite un certain nombre de maisons, il est concevable que plusieurs plaisent à l'acheteur, mais pour des raisons différentes. Il faudrait alors les placer dans un ordre unique et choisir la maison qui se trouve au sommet de celui-ci. Comment comparer (peser) la grandeur de la maison, la proximité de l'école ou du travail, le prix ? L'opération ne paraît pas évidente, sauf en fin de sélection et pour quelques maisons seulement.
- 111 Ce que veut montrer cet exemple est que, dans des décisions complexes, les êtres humains limitent leur attention à un nombre restreint d'aspects et qu'ils cherchent une solution qui atteint, sur chacun de ces aspects, un niveau « satisfaisant ». Ces niveaux ou *aspiration levels* sont fixés d'avance (éventuellement enseignés, transmis de maître à apprenti) et adaptés selon l'expérience vécue. Simon propose pour cette procédure de décision le terme *satisficing*. Il estime que la plupart des décisions importantes dans la vie courante et dans les affaires sont prises de cette façon.
- 112 Théoriquement, il est possible de choisir les aspects considérés et de fixer les niveaux d'aspiration de manière à ce que la décision par *satisficing* soit optimale². En pratique, elle le sera sans doute rarement. Bien entendu, il y a lieu de penser que les adaptations auront lieu si les décisions sont manifestement mauvaises.

1. Simon 1986b, 170. Voir aussi March [1978]/1986.

2. Simon 1986b.

- 113 L'exemple de la maison à trouver dans la ville inconnue illustre un autre aspect du propos de Simon. Dans la discussion avec le courtier, il faut faire un premier balayage pour retenir les maisons à considérer ou, plutôt, pour en exclure. Le fera-t-on par les quartiers ? Par le prix envisagé ? Par un autre critère encore ? Théoriquement équivalentes, les sélections ainsi opérées n'arrivent pas forcément aux mêmes résultats. Leur effet variera selon la connaissance générale du courtier et selon la structure des fiches du courtier sur les maisons à vendre. On conçoit que le courtier, sur la foi de son expérience, propose au client de s'entendre d'abord sur une fourchette de prix, puis sur le quartier. Il introduit alors, dans le processus de décision, des règles dites heuristiques¹. ?

□ 3 LA PSYCHOLOGIE COGNITIVE : LES HEURISTIQUES²

- 114 La conception de Simon se trouve confortée par les recherches empiriques en psychologie cognitive, notamment celles de Tversky, Kahneman et Slovic³. Ces recherches mènent à la conclusion que la correspondance entre le modèle du choix rationnel et le comportement observé chez les humains est tenue. Le modèle rationnel serait mieux employé dans un rôle normatif, comme une logique de choix, que comme description de ce que font réellement les humains.
- 115 Selon le modèle du choix rationnel, si A est préféré à B et B à C, A devrait être préféré à C. Dans les expériences de Kahneman et Tversky, cette condition est fréquemment violée. De même, la préférence entre deux options ne devrait pas varier selon la représentation du problème. Or, dans les expériences, il s'est avéré que les sujets n'expriment pas la même préférence en matière de traitement de cancer (chirurgie ou traitement aux rayons), selon que les résultats sont présentés comme des taux de survie (90 vs 77 personnes sur 100 survivront) ou de mortalité (10 vs 23 personnes succomberont en cours d'intervention)⁴. De même, il n'est pas indifférent pour les consommateurs de se voir présenter l'écart entre deux prix pour le même service comme une « charge exceptionnelle » ou, inversement, comme un rabais. D'autres conditions de rationalité sont violées de façon semblable.
- 116 Les écarts mis au jour par les psychologues touchent notamment des situations faisant intervenir de petites probabilités ou une grande complexité. Quant aux premières, nous n'apprenons pas autant de l'expérience vécue que ne le préconise le modèle du choix rationnel. Nous avons du mal à juger correctement les petites probabilités : tantôt nous les ignorons, tantôt nous les prenons plus au sérieux que le risque « objectif » ne justifierait. La surévaluation du risque se produit notamment lorsqu'on vient de nous peindre un vif portrait du danger appréhendé. Ne pouvant directement juger les probabili-

1. Simon 1977.

2. Voir les contributions diverses dans Gigerenzer/Engel 2006.

3. Cette littérature est résumée dans : Levi et al. 1990; Elster 1989b; Hogarth/Reder 1986; Kahneman et al. 1982; Nisbett/Ross 1980. Voir aussi l'introduction plus simple de Wright 1984.

4. Tversky/Kahneman 1986, 70.

tés, l'esprit humain simplifie le problème en faisant appel à la « *availability heuristic* » : elle nous ferait décider en fonction de l'exemple que nous avons encore frais à l'esprit¹. Lorsqu'un avion s'écrase, certaines personnes annulent leurs réservations sur des vols qu'elles devraient prendre dans les jours qui suivent l'accident. De même, nous sommes souvent prisonniers de la « *gambler's ruin* » s'il pleut en moyenne trois jours au mois de juillet et qu'il y ait déjà eu cinq jours de pluie depuis le début du mois (de juillet), nous croyons qu'il doit forcément faire beau pendant le reste du mois.

- 117 De façon semblable, les recherches psychologiques montrent que les êtres humains jugent imparfaitement des situations complexes. Ici encore l'esprit tend à les simplifier, au moyen d'heuristiques, afin de les ramener à un niveau où nous pouvons les aborder avec nos facultés mentales ordinaires dans le temps dont nous disposons².
- 118 Tversky et Kahneman proposent, sous le nom de *prospect theory*, une représentation de la décision en deux étapes. La première consiste à trouver une représentation du problème et à ajuster celle-ci (*framing* et *editing*); la deuxième étape est celle de l'évaluation³. Pour ce qui nous concerne, c'est dans la première étape qu'interviennent les règles : la représentation retenue est fonction aussi bien de la façon dont le problème a été présenté au décideur que des normes, des habitudes et des attentes de celui-ci. La représentation détermine les aspects du problème dont il tiendra compte. Nous voilà de retour à la conception de Simon⁴.

□ 4 UNE TENTATIVE DE SYNTHÈSE : LA THÉORIE DE HEINER

- 119 Heiner a tenté de formuler une théorie parfaitement générale de l'usage des règles⁵. On a souvent voulu présenter les règles comme des outils servant dans des situations routinières, les cas difficiles demandant au contraire un comportement réfléchi, intelligent, et donc difficile à prédire.
- 120 Il suffit pourtant d'une petite réflexion pour se convaincre que cette conception est intenable. Comparons le comportement des animaux à celui des êtres humains. Placé devant la même situation, l'animal, dont les capacités de traitement de l'information sont inférieures à celles de l'homme, devrait alors plus souvent que l'homme faire preuve de comportement intelligent, non dicté par des règles. Or, c'est bien le contraire que l'on observe.

1. Tversky/Kahneman 1982.

2. Sur les heuristiques, voir Gigerenzer 2006 et les autres contributions dans Gigerenzer/Engel 2006.

3. Tversky/Kahneman 1986, 73. Voir aussi Kahneman/Tversky 1979.

4. Tversky/Kahneman 1986, 89.

5. Heiner 1983. Heiner a précisé sa pensée dans plusieurs autres articles, dont deux adressés aux juristes, mais curieusement moins accessibles que le premier : Heiner 1986, 1990. Dans ce dernier article, on trouve une liste d'articles antérieurs.

- 121 Cela laisse entendre que même, et peut-être surtout, dans des situations paraissant complexes nous puissions dans un répertoire limité de réponses possibles. Chacune de ces réponses peut être décrite au moyen d'un ensemble plus ou moins complexe de règles du type « si tu observes telle chose, vérifie telle autre chose »; « si tu constates telle chose, agis de telle façon ». Le propos de Heiner est de modéliser les facteurs qui touchent l'étendue de ce répertoire.
- 122 Le point de départ est l'incertitude du décideur compte tenu des ressources limitées – temps, matière grise, comportements – dont il dispose pour faire face aux conditions que son environnement lui impose. Comme le décideur perçoit incomplètement son environnement et ne peut, dans le temps disponible, tenir compte de toute l'information pertinente, il doit choisir un des comportements de son répertoire sachant que, dans une certaine proportion des cas, cette réponse sera inadéquate.
- 123 Pour chaque comportement, on pourrait alors imaginer un calcul permettant de déterminer s'il doit figurer parmi le répertoire des comportements « actifs », pouvant être adoptés à tout instant, ou au contraire être refoulé « aux archives » ou carrément abandonné. Ce calcul intègre, positivement, les gains pour le décideur si le comportement en question est adopté dans des circonstances convenables et, négativement, les pertes pour les cas où le comportement est mal à propos.
- 124 De quoi dépendent les gains? D'une part, des avantages que la nature ou les interlocuteurs fournissent, si le comportement est adopté dans les circonstances convenables; d'autre part, de la probabilité que le décideur reconnaisse correctement de telles circonstances. Ce dernier facteur dépend à son tour de la complexité de la situation, de la capacité de perception du décideur et de sa capacité de traitement d'information, du répertoire de règles déjà connues qui lui suggèrent ce qu'il convient d'observer, de la capacité d'apprentissage pour tenir à jour ce répertoire, etc. Des considérations analogues s'appliquent aux pertes.
- 125 Ce modèle permet de tirer plusieurs conclusions générales intéressantes. En premier lieu, lorsque l'incertitude augmente, on devrait s'attendre à ce que les décideurs réussissent moins souvent à trouver les comportements convenables et que, en conséquence, ils en abandonnent. Leur conduite devient « plus stéréotypée ». On s'attendrait, en deuxième lieu, que les décideurs abandonnent les comportements qui conviennent dans des situations rares ou improbables et construisent leur répertoire de réponses en vue des circonstances récurrentes ou prévisibles. De même, ils seraient « insensibles » à des circonstances inhabituelles ou « non locales » (comme l'exprime Heiner) de leur environnement : on ne voit pas ce qu'on ne s'est pas préparé à voir.
- 126 La théorie de Heiner permet également de rendre compte du rôle des institutions. Elles représentent des ensembles de règles régissant les interactions entre les êtres humains. Elles ont les mêmes fonctions que les règles évoquées plus haut : faciliter les décisions pour les individus, rendre leur comportement plus ou moins prévisible pour les autres.

Coste
Benebat?

①

②

N

□ 5 BILAN

- 127 Faut-il abandonner le modèle du choix rationnel ? Les recherches empiriques et théoriques passées en revue soulèvent cette question avec instance.
- 128 L'abandon semble pourtant prématuré. Tversky et Kahneman, dans l'article déjà cité, arrivent à la conclusion que les prémisses du modèle de choix rationnel sont généralement respectées dans des situations « transparentes », violées fréquemment dans des situations « non transparentes »¹. Les résultats de leurs recherches, comme ceux de Simon, constituent certes une critique du modèle de choix rationnel, mais non une théorie qui le remplacerait.
- 129 Plusieurs chercheurs ont formulé des arguments au soutien de la thèse que le modèle du choix rationnel, malgré sa faiblesse admise comme description de la décision individuelle, demeure tout de même une approximation valable pour décrire le comportement de groupes de personnes placées dans des situations semblables. (Becker) a montré que la rareté des ressources (argent, temps et les autres) entre lesquelles les consommateurs choisissent continuellement donnerait à l'ensemble du marché une allure rationnelle, même si les individus étaient inertes, impulsifs ou autrement « irrationnels »².
- 130 Simon a critiqué cet argument. Il concède à Becker que la rationalité recherchée par les économistes (sensibilité des décideurs aux changements de prix) peut être atteinte à partir de prémisses beaucoup moins exigeantes que celles du modèle du choix rationnel. Mais il fait remarquer que les conclusions intéressantes que Becker espère tirer du modèle viennent en fait d'hypothèses empiriques additionnelles et non des seules prémisses théoriques de la rationalité³.
- 131 À titre d'exemple, Simon cite l'interprétation que propose Becker du changement de la famille américaine, et notamment du déclin du nombre d'enfants par famille, depuis la Deuxième Guerre mondiale⁴. Becker l'attribue à la participation accrue des femmes au marché du travail. Pour expliquer cette croissance, Becker s'appuie sur des statistiques montrant que le revenu hebdomadaire a augmenté beaucoup durant cette période. Le coût occasionné par le fait de rester à la maison et d'avoir des enfants a augmenté en conséquence. Mais, observe Simon, ceci ne constitue pas une explication, car l'augmentation du revenu des femmes pourrait venir du nombre moyen d'heures que les femmes travaillent par semaine. Et à supposer même que le revenu par heure de travail ait augmenté au cours de cette période, l'augmentation a-t-elle été exceptionnelle, plus forte que pour les hommes (car il faut expliquer un changement d'attitude) ? Il faudrait en outre expliquer le déplacement de la demande (de l'industrie, pour employer des travailleuses). Cela exige des études empiriques détaillées. Pour Simon, la seule hypothèse du choix rationnel n'est ni suffisante, ni nécessaire (car trop forte) pour expliquer la partici-

1. Tversky et Kahneman 1986, 88.

2. Becker 1976, 161.

3. Simon 1986a, 28.

4. Becker 1981, 245 et suiv.

pation accrue des femmes au marché du travail après la Deuxième Guerre mondiale.

132 Tsebelis a repris l'argument de Becker, en présentant cinq arguments à l'appui du modèle du choix rationnel : pression vers la rationalité, apprentissage, effet de congestion (semblable à l'argument de Becker), sélection naturelle, loi des grands nombres¹. Mais Tversky et Kahneman montrent que certaines de ces *bolstering assumptions* (hypothèses de soutien) ne sont pas confirmées par l'observation².

133 Dans l'ensemble, il nous paraît permis de conclure que le modèle du choix rationnel peut toujours servir de première approximation acceptable des décisions qu'étudient les sciences sociales. Il est clair cependant que le modèle n'est pas une description entièrement fidèle, d'autant moins si la décision étudiée porte sur des problèmes complexes ou faisant intervenir l'incertitude ou le risque (les probabilités)³. Ce que l'on a découvert empiriquement sur les décisions humaines met en lumière le rôle essentiel des règles pour simplifier les problèmes à un niveau où l'esprit humain peut les résoudre. Williamson a attiré l'attention sur l'importance de cette contrainte pour l'analyse du droit⁴. Plus récemment, on a vu apparaître le courant de recherche appelé *Behavioural Law & Economics*, qui vise à trouver des enrichissements au modèle du choix rationnel qui le rendraient plus réaliste et qui permettraient de rendre compte d'anomalies inexplicables dans les analyses du courant principal⁵. Il a déjà fait l'objet d'un débat critique avec Posner⁶.

SECTION 3

L'INCERTITUDE

□ 1 RARETÉ, INNOVATION ET INCERTITUDE

134 La rareté nous pousse à mieux utiliser les choses à notre disposition et à imaginer de nouvelles façons de le faire. L'innovation de l'un change l'environnement de l'autre et pousse celui-ci à son tour à adapter ses façons de faire. Et la nature place elle aussi les êtres humains devant des changements imprévus qui déjouent leurs prévisions et les obligent à s'adapter et à trouver de nouvelles façons de faire. L'incertitude, ou l'ignorance relative des circonstances qui touchent notre vie et l'élément de surprise qui en résulte, sont des aspects inéluctables de la condition humaine. La prise en compte de l'incertitude, par l'innovation et par l'absorption de risque, caractérise toute activité humaine.

1. Tsebelis 1990, 33-39.

2. Tversky/Kahneman 1986, 89-91.

3. Taleb 2004 décrit mille et une façons dont l'esprit humain s'écarte de la rationalité complète en devant traiter des phénomènes de probabilités.

4. Voir par exemple Williamson 1975, 1985, 1986, 1996.

5. Langevoort 1998; Jolls et al 1998a; Sunstein 2000; Jolls/Sunstein 2004; Jolls 2007.

6. Jolls et al 1998b; Kelman 1998; Posner 1998a.

- 135 Il faut s'attendre à trouver partout des individus cherchant à innover. Considérez l'exemple donné par Brenner¹ du bicarbonate de soude. Ce produit est depuis longtemps employé dans la cuisine et contre les maux d'estomac. Très peu de consommateurs savaient qu'il pouvait être employé pour éliminer les odeurs du frigo. En 1972, la publicité d'un des fabricants du produit a attiré l'attention sur cette propriété. Un an plus tard, plus de la moitié des ménages américains avait une boîte de bicarbonate de soude dans leur frigo.
- 136 Le fabricant pouvait-il être certain de l'acceptation de son produit par les consommateurs ? Rien n'est moins certain. Il a pourtant accepté de prendre le risque et, dans ce cas-ci, il a gagné. Dans d'autres cas, le pari échoue.
- 137 Ce type d'incertitude se rencontre, à des degrés variables, dans tous les aspects de la vie. L'émigrant sait-il s'il va réussir à gagner sa vie dans son pays d'adoption ? Le scientifique sait-il si sa recherche va aboutir ? Le commerçant sait-il si son produit répond à un besoin des consommateurs ? L'entreprise qui souscrit un important contrat international sait-elle si, au moment du paiement, sa monnaie nationale se sera appréciée ou dépréciée par rapport à la monnaie du contrat ?
- 138 La réponse à ces questions est négative. Pourtant toutes les personnes mentionnées acceptent de courir les risques mentionnés. L'incertitude, les perturbations de nos prévisions, sont omniprésentes. Nous avons développé des façons de faire et de penser qui nous permettent d'absorber cette incertitude sans que cela ne dérègle la vie sociale².
- 139 Imaginer de nouvelles façons de faire n'a rien d'automatique. Au moment où l'on fait face à une difficulté, il n'est pas d'emblée évident comment la résoudre. Les bonnes idées ne sont pas généralement abondantes. Les inventions et les innovations méritent un encouragement spécial.

□ 2 LE TRANSFERT DU RISQUE

- 140 Dans notre société, tous n'ont pas le même désir ni la même capacité de faire face à un risque précis. Des commerçants forment une société pour entreprendre un projet qui dépasserait pour chacun le niveau de risque auquel il accepte de faire face seul. Les assureurs peuvent absorber des risques assez bien circonscrits en opérant à très grande échelle et en diversifiant les risques assurés. Pour d'autres, c'est la connaissance approfondie d'une activité particulière qui leur donne un avantage par rapport aux profanes pour absorber les risques associés. C'est le cas du commerçant opérant sur le marché des options futures, qui pense pouvoir mieux spéculer sur l'avenir que son client³.
- 141 Chacun cherchera, en présence d'institutions à qui transférer le risque, son niveau préféré de risque. On peut s'attendre à ce que le transfert des risques

1. Brenner 1987, 26.

2. Wildavsky 1988.

3. Le rôle de la spéculation sera abordé au chapitre qui traite du marché.

ou l'allocation des risques dans les contrats soit une dimension importante dans toutes les institutions juridiques qui desservent le marché.

- 142 La réduction, la mise en commun et le transfert de risques rendent viable un éventail de projets qui autrement ne le seraient pas (comme trop risqués). Ces institutions augmentent la possibilité d'échange et, partant, le bien-être. Nous en traiterons plus à fond dans un chapitre distinct.

SECTION 4

L'INDIVIDUALISME MÉTHODOLOGIQUE / ≠ homo sociologicus

- 143 La société humaine, dans la conception économique que nous présentons ici, est un univers de décisions. Grandes ou petites, ces décisions s'imposent parce que nous ne vivons pas dans l'abondance paradisiaque. La nourriture, les vêtements, le logement, mais aussi les sources plus éphémères de notre bien-être, comme l'amour, le pouvoir, le prestige, ne sont là qu'en quantité limitée. Il faut choisir : pour avoir l'un de ces bienfaits, il faut souvent se priver d'un autre.

- 144 Les choix qui nous intéressent sont ceux des individus vivant en société¹. Les phénomènes sociaux s'analysent à partir de ces choix. L'analyse part de l'individu. Tout phénomène collectif doit être expliqué à partir de comportements individuels. « Il n'y a pas de sociétés, seulement des individus en interaction. Mais la nature de l'interaction nous permet de reconnaître des groupes de personnes qui interagissent plus entre elles qu'avec des membres d'autres groupes »². Le « bien-être de la société » doit être compris en fonction de celui de ses membres. Les choix collectifs de la société doivent être analysés comme résultant de la composition de choix individuels. « L'État », « le gouvernement », « le peuple » ou « le syndicat » ne pensent pas, ne décident pas eux-mêmes, mais par les individus agissant en leur nom, en respectant, il faut l'espérer, les critères de décision applicables et autres contraintes. C'est ce que l'on appelle le principe de l'individualisme méthodologique.

- 145 À l'individualisme méthodologique s'oppose une conception admettant que les phénomènes collectifs peuvent avoir une vie autonome et même « déterminer » le comportement des individus. D'après Boudon, certains sociologues, par exemple, « font de l'homo sociologicus un être mû par des forces qui lui seraient extérieures [...] dont les actions auraient la réalité de réponses déterminées par les « structures » sociales »³. Dans ce qui suit, ces phénomènes col-

1. Laurent 1994 constitue un excellent exposé, à la fois analytique et historique, de l'individualisme méthodologique.

2. Elster 1989a, 248 (traduction).

3. Boudon 1977, 12. Voir aussi Boudon 1979 et Boudon 1984, 66. Boudon lui-même, il convient de le noter, n'est pas partisan d'une telle conception « collectiviste ». M. Aftalion (1978, 63) l'exprime ainsi : « en toute rigueur les lois macro-économiques ne peuvent résulter que de la composition des lois du comportement individuel ». À cette prise de position méthodologique on peut évidemment faire correspondre une vision politique, comme le fait M. Aftalion 1978, 214.

h

Les
autres
individus
?

← va
Dufrenoy
est
est
est
est
est
est
est
est
est
est

lectifs seront traités comme des métaphores dont il convient d'expliquer la nature en tant que compositions d'actions individuelles.

- 146 En adoptant comme principe d'analyse l'individualisme méthodologique, nous n'entendons nullement nier que les phénomènes collectifs – structures sociales, institutions, groupements humains – présentent un intérêt indépendant de celui des individus qui y contribuent. Souvent la société est plus que la simple somme des actions et des intentions individuelles. L'étude des interactions humaines nous permettra de déceler plusieurs situations types où les actions individuelles aboutissent à des paradoxes, des résultats en apparence non voulus par leurs auteurs¹. Boudon, dans son livre de 1977, les a appelés *effets pervers*². Mais les interactions entre les êtres humains n'aboutissent pas forcément à des résultats paradoxaux ou indésirables. Dans son ouvrage de 1984, Boudon emploie les termes neutres *effets émergents*, *effets d'agrégation* ou *de composition*³.
- 147 Le principe de l'individualisme méthodologique se justifie par sa parcimonie. Il ramène l'analyse à un plus petit nombre d'éléments non expliqués que ne le ferait la thèse de la vie autonome des phénomènes collectifs. *Entia non sunt multiplicanda praeter necessitatem*⁴. Certes, il n'est pas toujours d'emblée évident comment il faut remonter d'un phénomène collectif vers les actions individuelles⁵. Cette recherche est toutefois intéressante; même infructueuse, elle est souvent source d'enseignements. Les cas irréductibles, s'il en reste, constitueraient des paradoxes justifiant la remise en cause du principe.
- 148 Après l'examen des décisions individuelles, il convient maintenant d'étudier comment les individus décident lorsqu'ils interagissent avec d'autres. La décision de l'un peut alors dépendre de celle de l'autre ou des autres et vice versa. L'analyse de ces interactions mettra en lumière un certain nombre d'effets émergents.

□ POUR ALLER PLUS LOIN

- 149 Sur la décision et sur la rationalité supposée des décideurs, on lira avec intérêt le petit livre de Sfez⁶, de même que celui de Frey⁷. Sur le thème de la décision, de l'incertitude et de l'acquisition de connaissance en vue de la décision, on lira Sowell⁸. La première partie du livre de Hargreaves Heap *et al.* porte

1. Popper 1963, 342, écrit : « *the main task of the social sciences [...] is to trace the unintended social repercussions of intentional human actions* ».

2. Boudon 1977.

3. Boudon 1984.

4. Les êtres ne doivent être multipliés au-delà de la nécessité. Ce précepte, connu sous le titre de « rasoir d'Occam », n'aurait jamais été formulé tel quel par ce philosophe anglais du XIV^e siècle. D'après Bertrand Russell, il aurait dit seulement : « Il est vain de faire avec plus ce qui peut être fait avec moins » (Russell 1979, 462-3).

5. Voir la liste d'effets non intuitifs que présente Boudon 1984, 67-69.

6. Sfez 2004.

7. Frey 1997.

8. Sowell 1980.

sur la décision individuelle et comporte un chapitre opposant *homo economicus* à *homo sociologicus*¹. Bien que non spécialement rédigé pour le juriste, ce texte lui est fort accessible et intéressant. Elster réunit dans un petit volume des articles classiques sur le choix rationnel et ses limites, du point de vue philosophique, économique et psychologique². L'intérêt des limites de la rationalité pour le droit apparaît dans le collectif sous la direction de Katz, qui fait en outre état des critiques formulées contre l'analyse économique du droit³.

↓ ←
/ ←

← Μένει το αγγλικό κείμενο της τριτογενούς δικαιοσύνης, διότι είναι το δικαστικό έργο που είναι.

είναι ο προβληματισμός από τους δικαστές
το δικαστικό έργο; Πως να δει το δικαστικό
δικαστικό να το επηρεάζει από την βιομηχανία?

Εάν λοιπόν η χρησιμοποίηση της δικαστικής λειτουργίας
αποτελεί τον τρόπο με τον οποίο είναι να δει ο δικαστής
από την βιομηχανία.

Προβληματίζονται οι δικαστές από την δικαστική λειτουργία που
δεν είναι πάντα να συγκρίνεται με *homo economicus*
(rational choice, *homo sociologicus*) αλλά και να
επιβεβαιώνει το δικαστικό έργο.

1. Hargreaves Heap et al. 1992.
2. Elster 1986.
3. Katz 1998.