

ARTICLES ET REVUES

par Daniel Cohen

Economie et psychologie

STRATEGIC IGNORANCE AS A SELF DISCIPLINING DEVICE,

de J. D. Carrillo et T. Mariotti

Document de travail, Ecare (Bruxelles), 1997.

GOLDEN EGGS AND HYPERBOLIC DISCOUNTING,

de D. I. Laibson

Quarterly Journal of Economics, 1997.

L'une des critiques habituellement adressées à la théorie économique est de manquer de « finesse » lorsqu'elle aborde le comportement de l'*Homo economicus*. Comment peut-on réduire les décisions humaines aux froids calculs d'un agent rationnel qui évaluerait les coûts-bénéfices de chacune de ses décisions avant « d'optimiser » rationnellement la décision finale ? Ces critiques, parfois pertinentes, pèchent souvent par excès de généralité. Qu'y a-t-il en effet de plus circonstanciel, de plus « irrationnel » diraient certains, que les suicides ? Ça n'empêche qu'ils se répètent chaque année avec une étonnante régularité. Derrière l'acte individuel, une, « logique » est à l'œuvre que la sociologie moderne a permis de décrypter.

La « logique économique » rend-elle droit aux activités humaines ? Avant de répondre, il faut s'entendre sur ce qu'elle recouvre. En pratique, la rationalité économique se résume à une hypothèse : celle de la « transitivité » des choix. Si un agent préfère une option A à une option B et une option B à une option C, alors il préfère l'option A à l'option C. C'est tout, et c'est beaucoup. C'est beaucoup, car rien n'oblige qu'il en soit ainsi. Les histoires d'amour sont pleines de contradictions où l'on aime A plus que B et B plus que C, et où l'on préfère pourtant C à A. L'amour n'est pas « rationnel ». La logique économique est plus adaptée lorsqu'il s'agit d'acheter ou de vendre. Pourtant, même lorsqu'il s'y soumet, l'*Homo economicus* - au sens qui vient d'être circonscrit - n'est pas un homme en paix. Il n'est pas à l'abri de doutes, de remises en question.

L'*Homo economicus* doit souvent recourir à des subterfuges pour encadrer sa conduite, notamment sa conduite future. L'exemple de référence est celui d'Ulysse, qui s'attache aujourd'hui pour s'empêcher d'agir librement demain. Ulysse enfreint-il les règles de la rationalité économique ? Non : il peut préférer A à B, B à C et A à C, mais redouter que l'ordre qu'il préfère *aujourd'hui* soit inversé demain. Le classement de ses préférences est cohérent au moment où il embarque, et il le serait aussi au moment où les sirènes lui feraient préférer leur chant au chemin du devoir. Mais l'Ulysse qui décide (aujourd'hui) contraint rationnellement celui qu'il sait qu'il deviendra en écoutant les sirènes.

Une nouvelle génération d'auteurs ont rénové cette idée et lui ont donné d'autres applications. David Laibson régénère ainsi la théorie de l'épargne, en expliquant par exemple pourquoi les plans d'assurance-vie sont plébiscités : ils permettent de geler l'épargne (et donc s'interdire de la consommer), mais pas trop...

Juan Carrillo et Thomas Mariotti expliquent, eux, pourquoi l'agent rationnel se comporte de façon en apparence irrationnelle lorsqu'il décide d'agir sans explorer toutes les options qui s'ouvrent à lui. Si je veux arrêter de fumer aujourd'hui, mais redoute de changer d'avis demain, je ne chercherai pas à connaître les informations qui se rapportent aux nouvelles marques de cigarettes, même si elles peuvent m'offrir des options de nicotine plus intéressantes. Chaque *Homo economicus* construit ainsi un monde qui lui est propre, parfois fermé aux autres, Ce qui l'expose, comme en amour, à des déconvenues et des changements d'humeurs.