

# L'ÉCONOMIE DU COMPORTEMENT ET LA THÉORIE DU CARE. LES ENJEUX D'UNE FILIATION

**Emmanuel Petit**

**La Découverte** | *Revue du MAUSS*

2013/1 - n° 41  
pages 347 à 369

ISSN 1247-4819

Article disponible en ligne à l'adresse:

-----  
<http://www.cairn.info/revue-du-mauss-2013-1-page-347.htm>  
-----

Pour citer cet article :

-----  
Petit Emmanuel, « L'économie du comportement et la théorie du care. Les enjeux d'une filiation », *Revue du MAUSS*, 2013/1 n° 41, p. 347-369. DOI : 10.3917/rdm.041.0347  
-----

Distribution électronique Cairn.info pour La Découverte.

© La Découverte. Tous droits réservés pour tous pays.

La reproduction ou représentation de cet article, notamment par photocopie, n'est autorisée que dans les limites des conditions générales d'utilisation du site ou, le cas échéant, des conditions générales de la licence souscrite par votre établissement. Toute autre reproduction ou représentation, en tout ou partie, sous quelque forme et de quelque manière que ce soit, est interdite sauf accord préalable et écrit de l'éditeur, en dehors des cas prévus par la législation en vigueur en France. Il est précisé que son stockage dans une base de données est également interdit.

# L'économie du comportement et la théorie du *care*.

## Les enjeux d'une filiation

*Emmanuel Petit*

La plupart des analyses économiques standards reposent sur deux hypothèses centrales du comportement humain : l'hypothèse de rationalité et l'existence de préférences égoïstes. La rationalité implique, en vertu du principe méthodologique *conséquentialiste*, que l'individu évalue et choisit les actions qui satisfont au mieux ses préférences. La rationalité est dite instrumentale. L'hypothèse associée à l'égoïsme traduit le fait que les préférences des individus sont amORALES au sens où ceux-ci ne se préoccupent pas des gains ou des comportements d'autrui tant que cela n'a aucun impact sur leur niveau de bien-être. Ces hypothèses fondatrices se trouvent au cœur de la pensée des économistes classiques des XVIII<sup>e</sup> et XIX<sup>e</sup> siècles (Adam Smith, David Ricardo, John Stuart Mill). Elles ont été renforcées, à la fin du XIX<sup>e</sup> siècle, par les principaux acteurs de la « *Révolution marginaliste* » – Léon Walras, Stanley Jevons et Vilfredo Pareto – qui entérinent une vision universaliste et réductrice du comportement humain : l'*Homo œconomicus*. Le tournant de l'économie politique en direction d'une science économique formelle universelle s'effectue ainsi lors du passage d'une théorie classique développée autour du concept de la valeur travail à une analyse néoclassique positive qui met en avant le culte de l'essence de la valeur utilité [Orléan, 2011] et la prise en considération de l'individu-atome calée sur la physique newtonienne [Passet, 2010].

Au cours des trente dernières années, l'univers scientifique de l'économiste orthodoxe a cependant connu des bouleversements majeurs, sous l'impulsion notamment de l'économie expérimentale, de l'économie comportementale, de l'économie évolutionniste, de la psychologie économique ou encore de la neuro-économie. Sous la plume de nombreux économistes « comportementaux » contemporains<sup>1</sup>, la figure de l'*Homo œconomicus* a ainsi profondément changé, celui-ci est devenu plus humain. Son égoïsme est moins forcené, ses préférences moins intangibles, sa logique moins implacable, plus incertaine et plus sensible, son irrationalité parfois appréciée, presque revendiquée. Les résultats issus des expérimentations ont en effet révélé que les comportements observés en laboratoire ne correspondaient pas aux prédictions issues de la théorie académique. Dans la littérature, s'est ainsi imposée l'idée que la rationalité économique peut souffrir de nombreuses « anomalies » ou d'étranges « paradoxes », reflets des imperfections (ou des défaillances) de la théorie standard. Au début des années 1980, l'objectif de l'économie comportementale a ainsi constitué à raffiner les modèles de l'économiste en prenant en compte les principaux résultats des expérimentations. Il s'agissait d'amender (à la marge) le corpus théorique orthodoxe pour lui permettre de faire face aux critiques les plus aiguës tout en conservant l'essentiel de son analyse formelle rationnelle.

Le pari initial des économistes comportementaux consistait à intégrer davantage de réalisme au niveau des hypothèses de comportement sans remettre en cause pour autant le cadre utilitariste conséquentialiste de la théorie standard. De nombreux auteurs considèrent encore aujourd'hui cet objectif comme central [Fudenberg, 2006]. Pour d'autres, cependant, l'introduction des « écarts à la rationalité » – issus notamment des émotions, des humeurs, des biais cognitifs, des aspects de personnalité, du rôle des intentions, des attentes ou encore des effets de contexte – posent des problèmes conceptuels plus aigus par rapport à l'édifice théorique hérité de la tradition walrasso-parétienne. Dans quelle mesure

---

1. Parmi lesquels George Akerlof, Tibor Scitovski, Colin Camerer, Robert Frank, Matthew Rabin, Samuel Bowles, Herbert Gintis, Robert Sugden, Esther Duflo, Alan Kirman, George Loewenstein, James Konow, Dan Ariely font sans doute partie des plus influents.

peut-on concilier la complexité de l'affect avec une prétention de modélisation universelle ? Est-il possible de faire coexister des préférences égoïstes avec des préférences sociales (comme l'altruisme ou la confiance) dans un cadre simplifié de maximisation de l'utilité individuelle ? Quel impact la modification du contexte de la décision a-t-elle sur la formalisation de la structure des préférences ? Renoncer à l'universalité de l'individu représentatif ne risque-t-il pas de faire tomber la modélisation économique dans une forme de particularisme ?

Ce qui est ici en jeu, de façon fondamentale, c'est l'alternative entre la poursuite du paradigme dominant en économie s'inscrivant dans la continuité des sciences dures et une rupture avec ce paradigme conduisant à une réappropriation de la tradition d'économie politique héritée des philosophes des Lumières. Dans son ouvrage, René Passet [2010] montre comment la science économique moderne s'est construite au XVIII<sup>e</sup> siècle sur le modèle des sciences naturelles (physique, mathématique) et s'est ensuite raffinée en proposant une axiomatique très élaborée. Des développements plus récents ont intégré, de façon similaire, les outils des sciences du vivant (biologie, neurosciences), des systèmes complexes, de l'informatique ou encore ceux de la psychologie cognitive ou sociale. Le « tournant cognitif » [Orléan, 2002] – première remise en cause sérieuse du cadre strict de la rationalité – témoigne en particulier de l'ouverture de l'économie vers une science sociale autrefois négligée ou méprisée<sup>2</sup>. Au moment où le concept de rationalité est ébranlé et où la moralité des acteurs (ou des marchés) est contestée, la réforme de la science économique moderne peut également s'appuyer sur les fondations philosophiques léguées par les pères de l'économie politique (Adam Smith et David Hume). Ce retour à la figure smithienne incarnée par la *Théorie de sentiments moraux* [Smith, 1759], que l'on retrouve chez les tenants les plus influents de l'économie du comportement<sup>3</sup>, rencontre l'assentiment

---

2. Comme le suggère Lewin [1996], une démarcation claire entre l'économie et la psychologie a été souhaitée par les auteurs classiques, puis relayée par les néoclassiques, marquant ainsi la césure entre une économie théorique mathématique et une économie psychologique, adossée à l'expérimentation, désirée par Carl Menger et ses disciples.

3. Smith [1998] ou Ashraf, Camerer et Loewenstein [2005].

d'un courant en philosophie morale né au milieu des années 1980, la théorie du *care*.

La théorie du *care* est une théorie philosophique de la *sollicitude*, du *souci de l'autre* ou de « l'attention » portée à l'autre<sup>4</sup>. Elle est née en opposition à une forme de rationalité très poussée au sein de la théorie morale héritée de la tradition kantienne. À l'instar des économistes aujourd'hui, la théorie du *care* introduit (dans la théorie morale) le domaine du sensible et des affects et souligne le rôle prééminent de la personne et de l'identité. Le *care* nourrit également un réel projet politique qui a vocation à rencontrer les autres sciences sociales comme la sociologie, l'anthropologie, les sciences politiques ou encore l'ethnologie. La théorie philosophique du *care*, par conséquent, a également vocation à inspirer la science économique moderne. Elle plaide pour une économie (i) sensible, (ii) personnelle et (iii) paternaliste, qui redonne du sens à « l'homme économique » [Arnsperger, 2011]. Elle invite cependant l'économie du comportement à une refondation nécessaire qui va bien au-delà d'un simple « écart à la rationalité ». Comme nous le montrons, aller dans le sens du *care*, c'est revendiquer une rupture claire avec le paradigme dominant et donner du sens à une véritable économie politique<sup>5</sup>.

### L'économie du Sensible

C'est dans le domaine du sensible et de l'affect que la filiation de la théorie du *care* avec l'économie moderne est la plus évidente, la plus marquée. La théorie du *care* s'oppose à la pure rationalité morale édictée par Emmanuel Kant et prolongée par John Rawls [1987]

---

4. Gilligan [1982], Tronto [1993], Paperman et Laugier [2005], Le Goff [2008], Molinier, Laugier et Paperman [2009], Brugère [2011], Garreau et Le Goff [2012].

5. Naturellement, certaines limites de la théorie économique standard ont été soulignées depuis longtemps par bien d'autres courants – comme le paradigme maussien du don ou celui de la reconnaissance, l'approche par les « capacités », l'économie féministe ou institutionnaliste – avec lesquels la théorie du *care* présente par ailleurs une certaine parenté (voir, par exemple, Chanial [2012] ou Sen [2010]). L'intérêt majeur du *care* est cependant qu'il représente, en philosophie, un véritable *renversement conceptuel* (à l'égard de la rationalité) et un plaidoyer pour un retour à la philosophie politique des Lumières également souhaité et évoqué par une grande partie des économistes comportementalistes.

dans la *Théorie de la justice*. Les principes de justice rawlsiens reposent en particulier sur ce qu'il nomme la « position originelle », une façon commode d'exprimer l'idéal d'une citoyenneté libre et autonome, caractéristique des sociétés démocratiques. En se transposant mentalement dans la « position originelle », les agents délibèrent sous un « voile d'ignorance » qui leur dissimule toutes les informations concernant leurs caractéristiques individuelles. La disposition de chaque individu à se prêter à un tel exercice mental rationnel et à en accepter les conséquences définit ainsi le sens de la justice, qui suppose donc de la part de l'individu une capacité à formuler des principes *impartiaux* dans un cadre hypothétique et à s'y conformer. Carol Gilligan [1982] s'oppose à cette conception rationnelle, non intuitive, de la morale et à la formulation de principes moraux intangibles. Dans l'éthique du *care*, une place fondamentale est donc réservée aux affects, aux émotions et aux relations interindividuelles dans la théorie morale. Les émotions nous permettraient de mieux comprendre nos concepts moraux. Les émotions nous apporteraient également les éléments essentiels nous permettant d'évaluer moralement une situation.

L'attention portée aux émotions, que la plupart des sciences sociales ou des sciences du vivant ont déjà relayée au cours du xx<sup>e</sup> siècle, et que l'on redécouvre avec étonnement et intérêt aujourd'hui, est en fait aussi ancienne chez les économistes que la naissance de l'économie politique : David Hume [1739] et Adam Smith [1759] proposent tous deux une vision d'un monde vertueux et sensible. Dans l'analyse économique contemporaine, les vertus des mécanismes perceptifs ou affectifs (comme, par exemple, l'empathie) ou des émotions sociales ou morales n'ont été « redécouvertes » cependant que récemment par les économistes expérimentalistes et comportementalistes (pour une revue, voir Petit [2009]). Il existe une tradition d'analyse en théorie psychologique, sociologique, philosophique ou neurologique des émotions qui étudie le rôle de certaines émotions dans l'apparition de comportements individuels pro-sociaux. La culpabilité ou la colère motiveraient ainsi la coopération, la fierté, la valorisation du travail accompli, la gratitude, la tendance à la réciprocité. Dans la lignée de Frank [1988], les économistes comportementaux se sont initialement emparés de la littérature sur les émotions pour expliquer le décalage entre les comportements observés en

laboratoire et la prédiction issue des modèles de la rationalité. En prenant acte des défaillances des modèles standards de la décision en interaction sociale, l'économie comportementale fonde le projet d'introduire les affects en prolongeant l'approche de la théorie des jeux. Selon la plupart des auteurs, il doit ainsi être possible d'intégrer les émotions dans la fonction d'utilité individuelle sans remettre en cause les principes fondateurs de la théorie (rationalité, recherche de l'intérêt individuel, principe de maximisation, axiomatique). L'introduction du domaine du *sensible* en économie est cependant porteur d'une refondation plus substantielle de la théorie économique que celle que l'on pouvait anticiper initialement. Le rôle des émotions dans l'apparition de l'altruisme illustre ainsi cette nécessaire refondation.

Pour évaluer l'existence de comportements altruistes au sein de la société, les économistes utilisent un jeu économique expérimental d'une extrême simplicité, le jeu du « dictateur » [Forsythe, Horowitz, Savin et Sefton, 1994<sup>6</sup>]. Ce jeu est proposé à deux participants, l'un d'entre eux disposant d'une somme, mettons dix euros, qu'il doit « partager » à sa convenance avec l'autre sujet de l'expérience, appelé le « receveur ». Conformément à la théorie académique, un individu rationnel conserve logiquement et sans aucun scrupule la totalité du montant. C'est bien ce que font, en laboratoire, environ quarante pour cent des participants, parfois davantage. Dans la plupart des expériences, cependant, une majorité « anonyme » octroie une somme positive au receveur (en moyenne deux euros) : les économistes comportementaux évoquent dans ce cadre l'existence d'un *comportement altruiste* ou d'une *préférence pour l'équité*. En recherchant cependant activement pour quelles raisons les individus ne se conforment pas à la solution théorique du jeu, les économistes ont multiplié les expériences dans lesquelles le *contexte de la décision* est modifié : le dictateur connaît maintenant l'identité de son partenaire de jeu (son nom, son âge et/ou son hobby préféré), ou alors, il peut l'apercevoir, lui parler, lui écrire ou encore voir sa photo sur l'écran ; dans d'autres cas, le dictateur sait que la somme qu'on lui a attribué est le produit de son effort (via, par exemple, la participation avant le début du jeu à un test de connaissances), que le receveur est méritant ou

---

6. Pour une revue récente, voir Petit et Rouillon [2010].

bien alors pauvre. Sans surprise, l'altruisme des joueurs change radicalement en fonction du contexte de la décision : en position de « receveur », et en fonction du protocole qui vous est proposé, vous recevrez généralement la plus grande partie du pactole, une petite partie seulement ou alors rien du tout. La diversité et la sensibilité de ces résultats, la « porosité » entre des comportements apparemment altruistes et d'autres délibérément opportunistes, révèlent le *poids fondamental que les normes sociales ou morales* jouent dans l'attitude que les individus adoptent dans un contexte d'interaction sociale. Une remise en ordre de ces résultats montre que les comportements de don s'observent lorsque la « distance sociale » qui sépare le récipiendaire du dictateur est faible : la communication, l'identification, le lien affectif, l'appartenance au groupe, la responsabilisation, l'influence sociale, l'empathie etc. engagent ainsi volontiers les dictateurs dans une attitude altruiste. En revanche, l'anonymat, la promotion de la recherche de l'intérêt individuel, de l'effort, du mérite, de la propriété ou de la compétition déclenchent davantage un repli vers un comportement égoïste. Selon la forme qui est donnée à l'environnement du joueur, impersonnel et anonyme, comme c'est le cas sur un marché, ou plus personnel et convivial, au sein de la famille ou entre amis, les individus sont invités à rejoindre la norme qui prévaut d'habitude dans ce contexte. Dans une tâche où il est difficile, *a priori*, de savoir quelle attitude est la plus appropriée (ce que révèlent eux-mêmes les sujets), il est logique que la plupart des participants prennent appui sur le contexte et sur la norme qu'il sous-tend. Si l'on permet au sujet de douter de l'existence même du receveur, en renforçant à l'extrême les conditions d'anonymat, si on lui propose un choix en toute impunité, à l'insu du receveur, si l'on favorise l'incertitude relative au gain obtenu par son partenaire, les incitations au don sont facilement substituées à une recherche justifiée de son intérêt personnel. La norme de l'intérêt individuel prévaut et peut-être revendiquée, assumée, et parfois même instrumentalisée. En revanche, si l'on rend le receveur *plus visible, plus humain*, si l'on justifie le don au regard de sa situation économique ou institutionnelle – qu'il s'agisse d'un participant nécessiteux ou d'une association caritative reconnue (comme la Croix-Rouge) –, si même l'on use d'une influence inconsciente, en accentuant le regard qu'autrui porte sur la prise de décision du dictateur, les individus saisissent plus

facilement une norme de comportement altruiste conforme à ce qui est attendu dans ce type de situation.

Nous pouvons tirer plusieurs enseignements de la littérature expérimentale sur le jeu du dictateur : 1) les individus sont capables de nourrir des « préférences sociales ou morales » et d'adopter, dans certaines circonstances, des comportements pro-sociaux ; 2) l'adoption de ces comportements dépend de l'influence sociale et, en particulier, de la norme caractéristique du contexte de la décision ; 3) les émotions jouent un rôle crucial en favorisant le maintien, le respect ou la promotion des normes sociales. Dès lors, la modélisation des comportements pro-sociaux implique une introduction des affects dans la théorie économique qui ne se limite pas à la valence positive ou négative de l'émotion, c'est-à-dire à sa dimension plaisante ou déplaisante. Prendre en compte une définition *multicomponentielle* de l'affect, comme le suggère la psychologie moderne de l'affect, implique de modéliser le rôle de l'émotion à la fois en tant que principe de motivation, facteur déclencheur de la décision, révélateur des intentions ou des anticipations des acteurs ou encore comme un outil stratégique d'expression faciale ou comportementale. Prendre en compte, par ailleurs, la dépendance de la fonction d'utilité vis-à-vis du contexte de la décision implique de repenser la façon de représenter les choix individuels au moyen d'une fonction d'utilité. Il est en ce sens peu probable que la théorie comportementale puisse en même temps rendre compte de ces éléments et préserver, comme le souhaitent certains [Fudenberg, 2006 ; Levine, 2009], un niveau suffisant de généralité. L'enjeu, autour de la modélisation de préférences morales *endogènes*, via les émotions, consiste à dépasser le problème délicat de la *commensurabilité* entre des préférences matérielles aut centrées et des préférences morales qui ne le sont pas. Les tentatives récentes – modèles d'utilité multiples ou préférences hiérarchiques, modèles de préférences sociales – présentent souvent un caractère *ad hoc* et demeurent embryonnaires. Une conception plus large de la rationalité, associée à une définition plus étendue de l'émotion morale, en tant que mécanisme présidant à l'élaboration des normes, est ici nécessaire. Elle ouvre cependant la théorie à une conception plus ouverte du processus de décision, dans lequel l'émotion participe d'un choix *raisonnable contextuel* plutôt que *rationnel et universel*. Cette conception, largement partagée par les

théoriciens des émotions, implique en ce sens une rupture marquée avec la théorie économique du choix rationnel instrumental. À une rationalité des moyens doit ainsi se substituer une rationalité plus large portant également sur les finalités humaines [Tomer, 2008].

### L'économie Personnelle

La théorie du *care* lance également le défi de la construction d'une véritable économie *personnelle*, d'une économie des relations interpersonnelles. Une autre dimension fondamentale de l'éthique du *care*, utile pour l'économiste, est en effet sa capacité à se centrer sur l'existence d'un *sujet* qui ne soit pas réductible à un atome. L'éthique du *care* prend en compte la diversité des aspirations individuelles qui informent notre conduite et qui traduisent l'hétérogénéité irréductible des motivations humaines. Elle se focalise sur l'*agent individuel* – et non sur l'action et la conséquence. Elle redonne une place aux différentes émotions, aux relations interindividuelles et au contexte dans lequel s'effectue la prise de décision morale. L'éthique de la « sollicitude » n'est pas à la recherche de lois universelles et abstraites ; elle valorise au contraire les relations familiales et interpersonnelles soucieuses des *particularités de chacun*. Il s'agit en somme d'une « éthique de l'ordinaire » [Laugier, 2009, p. 172]. À contre-courant de l'idéal d'*autonomie* qui anime la conception de la plupart des théories morales aussi bien que celle de la science économique contemporaine, le *care* nous rappelle que l'être humain n'est pas seulement un être rationnel ou un sujet de droits, il est aussi « une personne dont le déploiement de la puissance de vie peut être empêché » [Brugère, 2011, p. 67], une personne vulnérable ou dépendante. Ainsi, la vulnérabilité « apporte un démenti au mythe selon lequel nous serions des citoyens toujours autonomes et potentiels égaux. Supposer l'égalité entre les humains laisse de côté d'importantes dimensions de l'existence. Au cours de notre vie, chacun de nous passe par des degrés variables de dépendance et d'indépendance, d'autonomie et de vulnérabilité » [Tronto, 1993, p. 181-182].

*A contrario*, l'économie standard s'est constituée autour de l'existence d'un agent économique aux capacités multiples, et qui présente la caractéristique d'être autonome et de surcroît

« représentatif ». Quels que soient son appartenance sociale, son sexe, sa race, sa culture, son pays, son niveau d'éducation, l'individu économique est « le même », un « *pareil* » uniforme, sans personnalité ni altérité, défini uniquement sur la base de la rationalité pure. Avec l'hypothèse de l'agent représentatif, les préférences du groupe ou de la société peuvent être représentées par les préférences de cet individu unique, parfaitement homogène, dont les goûts sont ainsi agrégés formellement pour représenter ceux de la collectivité. Ce choix, par l'économiste, de l'individualisme méthodologique lui permet de saisir les mécanismes de décision qui structurent la société (et non celle de l'individu, comme c'est le cas de la psychologie) dans le cadre rigoureux de la pierre angulaire du modèle néoclassique, le modèle d'équilibre général walrassien. La notion d'individu « représentatif » a toutefois été vivement critiquée par Alan Kirman [1992] qui souligne l'impossibilité d'asseoir une macroéconomie reposant sur des fondements microéconomiques cohérents fondés sur l'individu représentatif. Kirman [*ibid.*] entrevoit cependant la difficulté, pour les économistes, à renoncer à une hypothèse qui conforte la structure du modèle d'équilibre général de marché et facilite le recours à la modélisation. Il est ainsi probable que « l'agent représentatif persistera tant que les économistes se focaliseront sur un corpus théorique reposant sur un agent anonyme maximisateur. *Il n'y a que si nous sommes préparés à développer un paradigme dans lequel les individus s'engagent dans une sphère limitée de l'économie, disposent de caractéristiques individuelles diverses, poursuivent des activités différentes et interagissent directement entre eux, que l'économie pourra échapper à l'influence néfaste de l'individu représentatif* » [*ibid.*, p. 134, notre traduction, nous soulignons]. Vingt ans après la publication de cet article critique, l'agent représentatif demeure la norme de comportement adoptée au sein de la théorie standard.

Pour autant, dans le champ plus restreint de l'économie expérimentale et comportementale, des voix dissonantes se font entendre et redonnent du sens à une réelle *hétérogénéité* des agents économiques, à une représentation de l'économie plus *personnelle* où l'identité des individus est affirmée [Davis, 2011] et leur personnalité intégrée [Almlund, Duckworth, Heckman, Kautz, 2011]. Il existe en particulier de nombreux travaux portant sur le rôle du sexe,

qui montrent l'existence d'une différenciation marquée entre les comportements économiques de prise de risque des hommes et des femmes, celles-ci manifestant *a priori* une aversion au risque plus prononcée. La différence de sexe s'observe également au niveau des préférences sociales des individus – comme l'altruisme, le sens de l'équité, la confiance, l'aptitude à la coopération etc. – mais de façon plus subtile : les femmes sont par exemple réputées plus généreuses que les hommes dans le jeu du dictateur mais cela dépend nettement du contexte expérimental. Il est ainsi possible, dans la logique des tenants du *care*, que la sensibilité des femmes à ce qui est requis au cours de l'expérimentation (par exemple, à la norme sociale d'équité perçue par le sujet) soit plus forte que celle des hommes. On retrouverait ici le débat initial, autour de Carol Gilligan [1982] et de son collègue Lawrence Kohlberg [1981], sur la façon très abstraite dont est évaluée l'aptitude morale des individus dans les dilemmes moraux<sup>7</sup>. Comme le souligne Serra [2007] lorsqu'il fait référence au rôle des sentiments moraux, le point de vue soutenu implicitement par les travaux d'économie comportementale est que ces sentiments influencent nos comportements dans les « circonstances ordinaires » de la vie. En ce sens, l'économie comportementale s'inspire d'une morale contextuelle humienne, proche de celle du *care*. Dans une certaine mesure, c'est aussi la perspective donnée par l'économie expérimentale qui suppose qu'un comportement révélé dans le cadre neutre et « décontextualisé » du laboratoire sera plus marqué dans un contexte social réel. L'économie expérimentale avait vocation initialement (et principalement) à confronter la théorie académique aux comportements observés en laboratoire. Progressivement, cet objectif est devenu secondaire, notamment dans le domaine des interactions sociales. Les expérimentalistes privilégient désormais l'étude des *motivations* réelles des individus, de nombreux travaux portant notamment sur les préférences dites sociales ou morales. Le cadre est toujours celui du laboratoire mais les protocoles font désormais une place plus conséquente au contexte dans lequel s'effectue la décision et intègrent les aspects liés à la personnalité

---

7. Gilligan [1982] prend appui sur les résultats expérimentaux de Lawrence Kohlberg (semblant indiquer une moindre propension des femmes à la moralité) pour montrer combien les dilemmes moraux favorisent les aptitudes cognitives au détriment d'une appréhension sensible et contextuelle de la morale (à laquelle les femmes auraient davantage accès).

des participants. En laboratoire ou en milieu naturel, on trouve ainsi une littérature abondante introduisant, dans la détermination des comportements pro-sociaux identifiés lors des protocoles, les effets de la personnalité, du niveau d'éducation, des relations affectives (empathie), de l'origine culturelle, des liens sociaux, aussi bien que des phénomènes d'appartenance à un groupe, de conformisme ou encore de discrimination. La littérature expérimentale nous apprend par exemple que les étudiants économistes sont, en général, plus égoïstes que les autres étudiants en sciences sociales ou encore que les sujets pro-sociaux sont (sans surprise) plus aptes à coopérer que les autres ou qu'ils accordent plus facilement leur confiance. L'économie expérimentale se porte également davantage sur le terrain pour analyser, en situation réelle, les comportements des individus « ordinaires » [Lewitt et List, 2009].

Ces travaux expérimentaux n'auraient pas autant d'impact sur la science économique standard si leurs résultats n'étaient pas intégrés dans un cadre formel, comme celui proposé par l'économie comportementale. En l'espace de cinquante ans, il semble que l'on soit passé du constat de l'existence de certains « biais » de comportement limitant (simplement) le champ d'application des modèles de la rationalité à la nécessité d'une refondation plus complète des modèles visant à les rendre plus conformes aux résultats expérimentaux. Le domaine pionnier de la finance illustre bien ce passage : des premiers paradoxes expérimentaux à la revendication d'une finance nécessairement « comportementale » [Thaler, 1999]. Les prémices d'une économie « personnelle », d'une économie de *l'identité* [Davis, 2011] ou des *relations affectives*, peuvent être illustrées par les modélisations récentes d'Akerlof et Kranton [2010] ou de Van Winden, Stallen et Ridderinkhof [2008]. Les travaux de George Akerlof et Rachel Kranton s'ancrent profondément dans la littérature en psychologie sur *l'identité sociale* et montrent combien l'appartenance à une catégorie sociale module la structure des incitations au sein des entreprises ou des institutions. L'analyse de Van Winden et de ses collègues met en lumière comment les préférences sociales – le « souci d'autrui » – peuvent être modélisées en intégrant l'intensité du *lien social* qui est le fruit des interactions affectives passées et futures entre les individus.

## L'économie paternaliste

Dans la tradition de l'économie politique, la science économique a vocation à proposer des instruments de politique économique visant à guider les autorités publiques. La science économique moderne s'est ainsi construite sur la croyance en la neutralité et l'objectivité des modèles mathématiques et des instruments de politique qui en découlent [Nelson, 2010]. Les outils traditionnels d'intervention de l'économiste sont issus du cadre théorique rationnel de la théorie standard des incitations. Ces instruments concernent essentiellement la sanction (taxation ou amende), la récompense (subvention), l'obligation (réglementation) ou encore parfois l'apprentissage (*i.e.* celui de la rationalité). L'objectivité des modèles et des instruments rend compte d'une cohérence interne de la théorie qui est facilitée à la fois par l'hypothèse de rationalité et l'égoïsme supposé des individus.

En soulignant cependant les insuffisances de la rationalité et en mettant en avant l'existence de préférences sociales, l'économie comportementale modifie sensiblement la croyance en l'objectivité de l'économie orthodoxe car elle remet en cause l'idée centrale, formulée par Samuelson [1947], que les préférences (exogènes) sont toujours « révélées » par les comportements des individus. Dès lors que ces comportements dévoilent des « faiblesses » ou des « erreurs systématiques » (au regard de l'hypothèse de rationalité), la question posée porte davantage sur la *nature* des préférences individuelles et sur le rôle des *intentions* et des *motivations* des individus dans l'élaboration du processus de choix. Par nature, la prise en compte de ces aspects (« irrationalité », préférences morales) implique une réflexion normative ou éthique que ne présupposait pas les hypothèses plus confortables d'exogénéité et de stabilité des préférences autocentrées ainsi qu'une réflexion sur les limites de la formalisation.

Comme le souligne Berg [2003], l'économie comportementale ne comportait pas ou peu, jusqu'à récemment, de dimension normative ou prescriptive. La plupart des travaux avaient un contenu descriptif prononcé – le constat d'une forme d'irrationalité – et n'envisageaient pas d'éclairer l'autorité publique par une analyse normative. La plus forte reconnaissance académique de l'économie comportementale a sans doute contribué à modifier la position

purement descriptive des économistes comportementalistes. La publication de l'ouvrage de Richard Thaler et Cass Sustein aux États-Unis en 2009, *Nudge. La méthode douce pour inspirer la bonne décision*, a incontestablement joué un rôle majeur, donnant naissance à un courant de pensée rattaché au « paternalisme libéral ». Le paternalisme fait ainsi aujourd'hui débat en économie [Saint-Paul, 2011] comme c'est le cas depuis ses débuts dans la théorie du *care* [Tronto, 1993].

Pour les théoriciens du *care*, les analyses en termes de « souci d'autrui » ouvrent en effet une *voie politique* que n'offrent pas les théories morales essentialistes. La prise en compte du monde du sensible, de la perception, de l'attention, de la responsabilité modifie la façon dont on peut concevoir les modes d'intervention de la politique au sein de la société. Joan Tronto [*ibid.*] a souligné en particulier que le *care* est aussi bien un concept moral que *politique*. Confiner le *care* à une seule pratique de soins, dans laquelle les femmes sont aux premières loges, limite sa zone d'influence car le *care* invite à changer profondément la façon dont nous concevons nos intérêts, nos besoins et nos frontières morales. Le *care* signifie que « les humains ne sont pas pleinement autonomes mais doivent toujours être envisagés comme interdépendants » [*ibid.*, p. 212]. Tous les humains naissent dépendants et apprennent à devenir autonomes. L'enjeu du *care* est donc de mettre fin à cette dépendance et non pas d'en faire un état permanent. Le *care* suggère également une réorientation de nos valeurs, un « engagement moral », une conception nouvelle du lien entre « sphère privée » (la famille ou le réseau social) et « sphère publique » (le marché), une pratique citoyenne démocratique qui s'inscrit dans une compréhension de l'interdépendance entre *care* et justice. Dans de nombreux contextes de la vie quotidienne – dans le cadre de relations familiales ou amicales, dans celui de la décision politique ou des comportements collectifs –, le présupposé économique selon lequel l'individu se centre exclusivement sur son intérêt personnel est infondé. Dans la plupart des interactions humaines et, en particulier, en présence de dilemmes sociaux, l'individu est confronté au conflit moral qui oppose son intérêt propre et l'intérêt collectif. Ainsi, dans l'esprit du *care*, l'enjeu pour la « personne moralement adulte » et, en conséquence, pour la société, est de comprendre l'équilibre entre le souci de soi et le souci des autres : « Concilier ses propres besoins

avec ceux des autres, équilibrer la compétition et la coopération, maintenir le réseau des relations sociales dans lesquelles on se trouve placé, tels sont les termes dans lesquels les problèmes moraux peuvent être exprimés » [Tronto, 2005, p. 38]. La morale contextuelle du *care* repose ainsi sur sa capacité à décrire la manière dont les individus progressent moralement jusqu'à prendre soin des autres. L'éthique du *care* permet de résoudre le problème central de la tension entre ce qui est bon pour soi et ce qui ne nuit pas à autrui. « Si l'interaction entre soi et autrui est bien à l'origine de cette morale, elle doit permettre alors de sortir de l'opposition individualiste entre soi et l'autre pour être du côté d'une mise en perspective de l'interdépendance et de la coopération » [Brugère, 2011, p. 23]. Les questions posées dans le cadre de la politisation du *care* [Tronto, 1993 ; Garreau et Le Goff, 2012] sont ainsi très proches des préoccupations des économistes : quel doit être le rôle du marché, celui des initiatives privées ou celui des pouvoirs publics dans la société (du *care*) ? Comment s'effectue l'arbitrage entre l'intérêt rationnel individuel et l'intérêt collectif ? Quelles institutions économiques, sociales et politiques favorisent (ou non) l'éthique (du *care*) ou la justice ? Comment s'articule le désir (intrinsèque) d'aider autrui et sa rémunération légitime dans une activité de *care* ? Quels sont les cadres institutionnels favorisant l'apparition de préférences sociales ou morales – comme la réciprocité, l'altruisme, l'équité, la coopération, la confiance, la solidarité, le soutien mutuel, l'honnêteté, la loyauté etc. – qui sont bénéfiques pour la collectivité ?

Par la proximité des thématiques abordées, la philosophie du *care* est sous-jacente, parfois naissante, dans de nombreuses analyses introduites par les économistes contemporains<sup>8</sup>. En économie, l'intérêt de ces nouvelles approches est qu'elles contribuent à renouveler le débat public en convoquant de « nouveaux outils » de politique économique. Thaler et Sunstein [2009] montrent ainsi comment la mobilisation de la psychologie des acteurs ou du domaine de l'affectif rend possible une amélioration de l'efficacité

---

8. Citons, pour illustrer, l'effet « chaud au cœur » [Andreoni, 1990], l'économie du « bonheur » [Frey, 1997], les notions de « fraternité » [Bruni et Sugden, 2008], de « réciprocité plurielle » [Bruni, 2010], les concepts de « capacité à être autonome » [Anand et Lea, 2011] ou de « personnalisme » [Leroux, 1999].

des politiques de prévention sanitaire, des politiques fiscales ou environnementales. Si la notion de « paternalisme libéral » est cependant aujourd'hui autant débattue en économie<sup>9</sup>, c'est également parce qu'elle a des conséquences essentielles en termes de modélisation de la structure des préférences individuelles. Dans l'analyse de Sunstein et Thaler [2003a ; 2003b], les préférences des individus demeurent la norme fondamentale d'évaluation du caractère justifié ou non d'une intervention des pouvoirs publics. La plupart des salariés sous-estiment par exemple les bénéfices attendus en termes de bien-être de la constitution d'une épargne de long terme. Ils sont en général davantage orientés (sous l'effet de l'impatience) vers la consommation immédiate et n'ont pas le contrôle de soi suffisant pour s'imposer rationnellement un arbitrage favorable à leur intérêt futur. L'idée du paternalisme libéral est ici de leur proposer une « architecture des choix » dans laquelle l'option par défaut intègre *de facto* un plan d'épargne salariale tout en leur laissant la possibilité (la liberté) de s'y opposer s'ils le jugent opportun. En tenant compte de la force du *statu quo*, l'effet de présentation fonctionne comme un « coup de pouce » (*nudge*) – dont l'individu n'a pas conscience – qui oriente efficacement ses décisions dans le sens d'une amélioration de son bien-être. Présenté de cette manière, l'option du paternalisme semble « inévitable » [Sunstein et Thaler, 2003a, p. 176] au sens où, quelle que soit la nature du choix en question, celui-ci est toujours associé à un effet de contexte ou à une présentation particulière. Pourquoi, dans ce cas, ne pas opter en effet pour l'architecture qui est la plus favorable à l'individu ?

Sur le plan formel, le recours à une forme (plus ou moins forte) de paternalisme conduit cependant à distinguer explicitement *deux niveaux de préférences*. Les préférences de premier niveau sont révélées par nos choix – conformément à la logique microéconomique standard – et comportent une forme « d'incohérence » en raison notamment de la présence de limitations cognitives et d'une absence de volonté suffisante. Ces préférences sont par exemple associées à des processus d'addiction ou à des changements inexplicables de préférences dans le temps. *A contrario*, les préférences de

---

9. Voir, par exemple, Sunstein et Thaler [2003a, 2003b] ; Berhneim et Rangel [2007] ; Ferey [2011] ; Saint-Paul [2011].

second niveau correspondent à celles qu'auraient les agents « s'ils avaient une information complète, des capacités cognitives illimitées, et aucun manque de volonté » [Sunstein et Thaler, 2003b, p. 1162, notre traduction]. Dans ce cadre, il est alors tentant de considérer les préférences de second niveau comme les préférences « réelles » ou « légitimes » des agents et de défendre une attitude systématiquement paternaliste afin de les imposer à l'individu. L'écart entre les préférences observées et les préférences réelles peut alors être interprété, à l'instar de Berhneim et Rangel [2007], comme le résultat d'une (simple) défaillance de marché, un effet (inefficace) de la présentation de l'information. On voit ici tout l'intérêt pour les économistes comportementalistes d'une conception, d'une interprétation qui préserve à la fois une forme de rationalité (celle qui s'imposerait avec un individu non défaillant) et le principe fondateur du libre choix dans la théorie microéconomique.

Pourtant, l'aptitude de l'économie comportementale à préserver la continuité du paradigme microéconomique standard est discutable. L'existence d'une dualité des préférences implique en effet de représenter l'individu comme la sommation de plusieurs « entités ». Le modèle séminal de Thaler et Shefrin [1981] oppose ainsi un « moi » impulsif et impatient à un « moi » plus réfléchi et dont l'objectif est le contrôle de la partie impulsive. Dans les modèles plus récents, les processus de décision sont le résultat d'un système intuitif et automatique et d'un système réflexif et contrôlé. La représentation unifiée et cohérente de la théorie standard est donc « remplacée par une représentation de l'acteur essentiellement multiple nécessitant des arbitrages entre ses différents moi » [Ferey, 2011, p. 746]. Cela conduit à un éclatement de l'individu économique qui rend inaccessible l'objectif de généralité inhérent à la théorie standard. Le paternalisme libéral favorise également de façon arbitraire le choix d'une des entités de cet individu éclaté, qui n'en a par ailleurs pas conscience. Le principe de liberté de choix proclamé par le paternalisme libéral est en fait ici plus proche d'une « soumission librement consentie » largement répandue dans la pratique des communicants et des psychologues sociaux. En ce sens, la pratique du *nudge* – d'une influence à dessein des préférences individuelles – n'a rien de spécifiquement nouveau. Ce qui l'est davantage, cependant, c'est que les économistes comportementalistes vont au-delà des principes

standards de l'économie du bien-être positive en adoptant une conception *normative* du bien-être. Il y a dès lors un espace pour une intervention publique qui exprime davantage, en relation avec l'éthique du *care*, la nécessité du soin, de la considération ou de la responsabilité.

### Conclusion

L'intérêt récent pour la théorie du *care* appartient à cette mouvance des sciences sociales qui va bien au-delà de l'idée d'*Homo œconomicus* et qui s'illustre notamment, au sein de l'économie non orthodoxe, dans les travaux associés à la pensée de Marcel Mauss<sup>10</sup>, de celle d'Armatya Sen [2010], des économistes du développement ou encore des économistes féministes. Nous avons cependant cherché à montrer comment le renouvellement de la théorie du *care* dans le champ de la morale pouvait illustrer, inspirer la façon dont *l'économie orthodoxe*, confrontée à ses paradoxes, pouvait se renouveler, s'adapter, se transformer et dépasser ainsi l'improbable alliance incarnée, autour du modèle d'équilibre général, par le socialiste Léon Walras et le marquis Vilfredo de Pareto...

Le mérite incontestable de l'éthique du *care* est sans doute « d'avoir relevé le défi d'un nouveau mode de la pensée morale », d'avoir bousculé les frontières de la morale universelle et rationnelle qui s'impose au XVIII<sup>e</sup> siècle, alors que, selon l'expression de Frédérique Plot [2005, p. 244], « il n'était pas facile de passer après Kant et Mill... ». En tentant de redonner une place aux émotions, aux relations interpersonnelles, au contexte de la décision, en privilégiant l'existence d'une réelle interdépendance entre les hommes (la vulnérabilité), le *care* s'est donné la possibilité d'être davantage en adéquation avec nos intuitions morales « ordinaires », difficilement traduisibles en lois rationnelles universelles ou en principe d'utilité. Aujourd'hui, trente ans après la première perspective donnée par Carol Gilligan [1982], c'est, de façon presque paradoxale, dans le champ de la philosophie morale *expérimentale*, des neurosciences ou

---

10. Voir en particulier le numéro spécial de la *Revue du MAUSS semestrielle*, « *Care*, compassion et humanitarisme », n° 32, 2008, ainsi que l'article de Chaniel [2012] sur les connexions entre la théorie du *care* et le don.

de la psychologie morale que l'éthique du *care* trouve aujourd'hui ses meilleurs défenseurs. De nombreux travaux révèlent ainsi, dans le cadre des dilemmes hypothétiques moraux (appréciés par les philosophes rationalistes), que nos jugements moraux sont le fruit de processus spontanés et intuitifs et non d'un processus de délibération complexe [Clavien, 2009]. En philosophie morale, comme en économie, pourrait ainsi s'imposer l'idée que l'éthique ne peut découler uniquement de principes déontologiques ou utilitaristes. Après l'âge d'or de l'équilibre général, suivi du constat d'échec de son prolongement via les systèmes complexes [Fontana, 2010], un retour à la pensée sensible et contextuelle des philosophes écossais des Lumières (David Hume et Adam Smith) – le dépassement de la dualité opposant raison et émotion, altruisme et égoïsme – est aujourd'hui rendu possible en économie grâce aux progrès de l'expérimentation. Ce que nous apprend, en effet, la littérature expérimentale en économie aujourd'hui, c'est, en paraphrasant Patricia Paperman [2005, p. 281], que « l'homme économique n'a rien d'exceptionnel ». Sensible, parfois hésitant, souvent changeant ou incohérent au regard de la rationalité pure, le profil de l'individu observé dans le cadre du laboratoire ou en milieu naturel est celui d'un homme imparfait, limité, empathique, attentif à autrui et à son environnement social, très éloigné de la conception de parfaite autonomie et d'égoïsme universel sur laquelle repose la théorie standard.

Si, comme le souligne Jürgen Habermas, « l'universalisme kantien est un résultat *historique* » [cité dans Tronto, 1993, p. 31, note 11], est-il possible que la conception universaliste de la théorie économique moderne puisse elle-même être dépassée demain, contestée par une « nouvelle économie du comportement » ? Nous avons souligné les prémices d'une telle évolution au sein de l'économie comportementale (prise en compte de l'affect, de l'identité et renouveau du rôle des autorités publiques) et évoqué également certaines lignes de fracture qui rendent inconciliables son alignement sur le cadre de la théorie standard : comment rendre compte des préférences morales ou sociales sans intégrer la pluralité, l'irréductibilité des motivations individuelles ? Comment introduire la diversité du moi (ou son éclatement) en conservant l'objectif de généralité propre à la théorie économique standard ? Peut-on invoquer le paternalisme sans remettre en cause la conception positive de l'économie du bien-être ?

La perspective donnée par les théoriciens du *care*, cette nouvelle « voix différente », dissonante et résistante, va donc bien au-delà des orientations et des aménagements que de nombreux partisans de l'économie comportementale sont sans doute prêts à concéder. Comme le souligne Sen [2010, p. 327], les économistes sont fréquemment perçus « comme d'affreux rabat-joie qui veulent noyer la jovialité naturelle et l'affection mutuelle des êtres humains dans une potion indigeste de rigueur économique ». L'enjeu, au-delà du regard porté par la société sur les économistes, est que la science économique, autrefois appelée « science lugubre » à la suite de Thomas Carlyle, se tourne vers une « économie du *care* » [Petit, 2013], une économie de la sollicitude, sensible, contextuelle et personnelle.

### Références bibliographiques

- AKERLOF G. A., KRANTON R. E., 2010, *Identity Economics : How our identities shape our work, wages, and well-being*, Princeton University Press, Princeton, New Jersey.
- ALMLUND M., DUCKWORTH A. L., HECKMAN J., KAUTZ T., 2011, « Personality Psychology », in HANUSHEK E. A., MACHIN S., WOESSMANN L. (dir.), *Handbook of Economics of Education*, vol. 4, (chap. 1, p. 1-181).
- ANAND P., LEA S., 2011, « The psychology and behavioural economics of poverty », *Journal of Economic Psychology*, 32, p. 284-293.
- ANDREONI J., 1990, « Impure altruism and donations to public goods : a theory of warm-glow giving », *Economic Journal*, 100, p. 464-477.
- ARNSPERGER C., 2011, *L'Homme économique et le sens de la vie. Petit traité d'alter-économie*, Textuel, Paris.
- ASHRAF N., CAMERER C. F., LOEWENSTEIN G., 2005, « Adam Smith, behavioral economist », *The Journal of Economic Perspectives*, 19, p. 131-145.
- BERNHEIM B. D., RANGEL A., 2007, Toward choice-theoretic foundations for behavioral welfare economics, *American Economic Review*, 97, p. 464-470.
- BERG N., 2003, normative behavioral economics, *Journal of Socio-Economics*, 32, p. 411-427.
- BRUGÈRE F., 2011, *L'Éthique du « care »*, PUF, « Que sais-je ? », Paris.
- BRUNI L., 2010, « Éros, Philia et Agapè. Pour une théorie de la réciprocité, plurielle et pluraliste », *Revue du MAUSS semestrielle*, 35, p. 389-413.
- BRUNI L., SUGDEN R., 2008, « Fraternity : why the market need not be a morally free zone », *Economics and Philosophy*, 24, p. 35-64.

- CHANIAL P., 2012, « Don et care : une famille (politique) à recomposer ? », in GARREAU M., LE GOFF A. (dir.), *Politiser le care ? Perspectives sociologiques et philosophiques*, Le Bord de l'Eau, Paris, p. 79-97.
- CLAVIEN C., 2009, « Jugements moraux et motivation à la lumière des données empiriques », *Studia Philosophica*, 68, p. 179-206.
- DAVIS J. B., 2011, *Individuals and Identity in Economics*, Cambridge University Press, New York.
- FÉREY S., 2011, « Paternalisme libéral et pluralité du moi », *Revue Économique*, 62, p. 737-750.
- FONTANA M., 2010, « Can neoclassical economics handle complexity ? The fallacy of the oil spot dynamic », *Journal of Economic Behavior & Organization*, 76, p. 584-596.
- FORSYTHE R., HOROWITZ J., SAVIN N., SEFTON M., 1994, « Fairness in simple bargaining games », *Games and Economic Behavior*, 6, p. 347-369.
- FRANK R. H., 1988, *Passions Within Reason : The Strategic Role of Emotions*, Norton, New York.
- FUDENBERG D., 2006, « Advances beyond advances in behavioral economics », *Journal of Economic Literature*, 94, p. 694-711.
- GARREAU M., LE GOFF A., 2012, *Politiser le care ? Perspectives sociologiques et philosophiques*, Le Bord de l'Eau, Paris.
- GILLIGAN C., 1982 [2008], *In a Different Voice*, Cambridge Mass., Harvard University Press ; *Une voix différente*, Flammarion, « Champs Essais », Paris.
- HUME D., 1739 [1991], *Le Traité de la nature humaine*, t. II, *Les Passions*, Flammarion, Paris.
- KIRMAN A., 1992, « Whom or what does the representative individual represent ? », *The Journal of Economic Perspectives*, 6, p. 117-136.
- KOHLBERG I. 1981, *The Philosophy of Moral Development*, Harper and Row, San Francisco.
- LAUGIER S., 2005, « Care et perception. L'éthique comme attention au particulier », in PAPERMAN P., LAUGIER S. (dir.), *Le Souci des autres. Éthique et évolution du care*, Paris, École des hautes études en sciences sociales, Paris, p. 317-348.
- 2009, « Le sujet du care : vulnérabilité et expression ordinaire », in MOLINIER P., LAUGIER S., PAPERMAN P., 2009, *Qu'est-ce que le care ? Souci des autres, sensibilité, responsabilité*, Payot & Rivages, « Petite Bibliothèque Payot », Paris, p. 159-200.
- LE GOFF A., 2008, « Care, empathie et justice. Un essai de problématisation », *Revue du MAUSS semestrielle*, 32, p. 203-241.
- LEROUX A., 1999, *Une société à vivre. Refonder le personnalisme*, PUF, Paris.

- LEVINE D., 2009, « Is Behavioral Economics Doomed ? The Ordinary and the Extraordinary », Max Weber Lecture, juin.
- LEWIN S. B., 1996, « Economics and psychology : lessons for our own day from the early twentieth century », *Journal of Economic Literature*, 34, p. 1293-1323.
- LEWITT S. D., LIST J., 2009, « Field experiments in economics : the past, the present, and the future », *European Economic Review*, 53, p. 1-18.
- MOLINIER P., LAUGIER S., PAPERMAN P., 2009, *Qu'est-ce que le care ? Souci des autres, sensibilité, responsabilité*, Payot/Rivages, « Petite Bibliothèque Payot », Paris.
- NELSON J. A., 2010, « Economic writing on the pressing problems of the day : the role of moral intuition and methodological intuition », *Revue de Philosophie économique*, 11, p. 37-68.
- ORLEAN A., 2011, *L'Empire de la valeur. Refonder l'économie*, Seuil, « La couleur des idées », Paris.
- 2002, « Le tournant cognitif en économie », *Revue d'Économie politique*, 112, p. 717-738.
- PAPERMAN P., 2005, « Les gens vulnérables n'ont rien d'exceptionnel », in PAPERMAN P., LAUGIER S. (dir.), *Le Souci des autres. Éthique et évolution du care*, École des hautes études en sciences sociales, Paris, p. 281-297.
- PAPERMAN P., LAUGIER S. (dir.), 2005, *Le Souci des autres. Éthique et évolution du care*, École des hautes études en sciences sociales, Paris.
- PASSET R., 2010, *Les Grandes représentations du monde et de l'économie à travers l'histoire. De l'Univers magique au tourbillon créateur*, Les liens qui libèrent, Paris.
- PETTIT E., 2013 (à paraître), *L'Économie du care*, PUF, « Care studies », Paris.
- 2009, « Le rôle des affects en économie », *Revue d'Économie politique*, 119, p. 859-897.
- PETTIT E., ROUILLON S., 2010, « La négociation. Les enseignements du jeu du dictateur », *Négociations*, 14, p. 71-95.
- PLOT F., 2005, « Éthique de la vertu et éthique du care. Quelles connexions ? », in PAPERMAN P., LAUGIER S. (dir.), 2005, *Le Souci des autres. Éthique et évolution du care*, op. cit.
- RAWLS J., 1987 [2009], *Théorie de la justice*, Seuil, « Points », Paris.
- SAINT-PAUL G., 2011, *The Tyranny of Utility. Behavioral Social Science and the Rise of Paternalism*, Princeton.
- SAMUELSON P., 1947, *Foundations of Economic Analysis*, Harvard University Press, Cambridge (Mass.).
- SEN A., 2010, *L'Idée de justice*, Flammarion, Paris.

- SERRA D., 2007, « Sentiments moraux et économie expérimentale », in LIVET P., LEROUX A. (dir.), *Leçons de philosophie économique*, t. III, *Sciences économiques et philosophie des sciences*, De Boeck Université.
- SMITH A., 1759 [1999], *Théorie des sentiments moraux*, traduit par Bizziou M., Gautier C. et Pradeau J.-F., PUF, Paris.
- SMITH V., 1998, « The two faces of Adam Smith », *Southern Economic Journal*, 65, p. 2-19.
- SUNSTEIN C., THALER R., 2003a, « Libertarian paternalism », *American Economic Review, Papers and Proceedings*, 93, p. 175-179.
- 2003b, « Libertarian paternalism is not an oxymoron », *University of Chicago Law Review*, 70, p. 1159-1202.
- THALER R., 1999, « The end of behavioral finance », *Financial Analysts Journal*, 55, p. 12-19.
- THALER R., SHEFRIN H. M., 1981, « An economic theory of self-control », *Journal of Political Economy*, 89, p. 392-406.
- THALER R., SUSTEIN C., 2009, *Nudge : Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*, Penguin.
- TOMER J., 2008, « Beyond the rationality of economic man, toward the true rationality of human man », *The Journal of Socio-Economics*, 37, p. 1703-1712.
- TRONTO J. C., 1993 [2009], *Moral Boundaries. À Political Argument for an Ethic of Care*, Routledge, New York, Londres ; *Un monde vulnérable*, trad. fr. Maury H., La Découverte, Paris.
- 2005, « Au-delà d'une différence de genre. Vers une théorie du care », in PAPERMAN P., LAUGIER S. (dir.), *Le Souci des autres. Éthique et évolution du care*, op. cit., p. 25-49.
- VAN WINDEN F., STALLEN M., RIDDERINKHOF K. R., 2008, « On the Nature, Modeling, and Neural Bases of Social Ties », in HAUSER D. E., MCCABE K. (dir.), « Neuroeconomics », *Advances in Health Economics and Health Services Research*, vol. 20, Emerald Insight Publishing.