

Développements récents de l'économie comportementale et expérimentale: Introduction

Nicolas Jacquemet, Fabrice Le Lec

► To cite this version:

Nicolas Jacquemet, Fabrice Le Lec. Développements récents de l'économie comportementale et expérimentale: Introduction. *Revue Economique*, Presses de Sciences Po, 2017, 68 (5), pp.719-725. <<https://www.cairn.info/revue-economique-2017-5-p-719.htm>>. <halshs-01613845>

HAL Id: halshs-01613845

<https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-01613845>

Submitted on 19 Oct 2017

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Développements récents de l'économie comportementale et expérimentale : Introduction

Nicolas Jacquemet, Fabrice Le Lec

La méthode expérimentale a profondément influencé les développements récents de la science économique. L'utilisation d'expériences, et son caractère quasi-systématique à partir des années 1990, a permis de développer une évaluation empirique à la fois des hypothèses sur lesquelles repose l'analyse théorique (par exemple : combien d'acteurs sont nécessaires à donner du sens à la notion d'atomicité, qui se traduit empiriquement par des agents qui se comportent comme preneurs de prix ? Quel horizon temporel réplique la notion de jeu infiniment répété, dont la conséquence essentielle est de rendre les décisions contemporaines indépendantes des événements futurs ?), mais aussi des prédictions de modèles spécifiques (l'équilibre offre-demande sur un marché, la formation des prix et l'allocation d'un bien dans le cadre d'une enchère). L'économie expérimentale a ainsi mis en évidence la pertinence et la validité de certaines approches théoriques, malgré des hypothèses souvent très fortes sur les comportements individuels et sociaux, mais aussi leurs limites dans un certain nombre d'autres situations.

Les deux lauréats du “Prix Nobel d'économie” (ou Prix de la Banque de Suède en mémoire d'Alfred Nobel) dont la distinction fut explicitement motivée par leurs contributions expérimentales, illustrent parfaitement cette tension : les travaux de Vernon Smith montrent que, pour certaines institutions d'échanges bien définies, les marchés fonctionnent de manière très cohérente avec la théorie de la concurrence pure et parfaite, alors même que la plupart des hypothèses sous-jacentes à cette théorie sont, au mieux, modérément satisfaites. *A contrario*, Daniel Kahneman, co-lauréat la même année, reçoit le prix pour la mise en évidence de biais cognitifs et d'une tendance des individus à s'écarter des canons de la rationalité mis en avant dans les modèles microéconomiques. Sur la base de cette tension et en lien très étroit avec l'économie expérimentale, s'est développé un nouveau champ de recherche, l'économie comportementale, dont l'objectif est d'enrichir et amender l'approche théorique des décisions individuelles et sociales sur la base de régularités psychologiques. Il s'agit d'incorporer aux modèles canoniques les motivations non-monétaires et les inclinations moins égoïstes des individus, ou les raccourcis cognitifs sur lesquels ils peuvent se fonder, pour prendre leurs décisions ou encore d'éventuelles incohérences de comportement. Les résultats de l'économie expérimentale, du moins les plus robustes et les plus souvent répliqués, ne font plus guère l'objet de débat au sein de la discipline, et l'approche comportementale s'est quant à elle progressivement diffusée à tous les champs de l'analyse économique.

Le succès de l'expérimentation, d'une part, qui a essaimé hors du laboratoire et profondément influencé nombre de pratiques au cœur de la *révolution empirique* en économie, et la généralisation de l'approche comportementale à l'ensemble des domaines traditionnels de l'analyse économique, d'autre part, rendent d'autant plus regrettable que ces avancées restent assez largement méconnues d'une audience plus large que la communauté des chercheurs impliqués dans ces travaux. L'objectif de ce numéro spécial est de rendre compte de la vivacité et du dynamisme de ce domaine de recherche, à partir de contributions issues notamment du monde francophone.

Ces recherches épousent l'ensemble du champ des problématiques traitées par l'économiste, qui vont de la recherche fondamentale destinée à mieux comprendre les déterminants des comportements, à la formulation de solutions innovantes à partir de ces connaissances destinées à améliorer le fonctionnement de l'économie. Les contributions rassemblées dans la première partie s'intéressent ainsi aux relations qu'entretiennent l'économie et la psychologie et aux apports, notamment théoriques, de la psychologie à la compréhension des comportements économiques. Les deux parties suivantes se concentrent sur des types de comportements particuliers, qui sont au cœur d'une grande variété de situations économiques : la coopération et l'honnêteté. Les contributions rassemblées dans la dernière partie se tournent vers les applications de ces résultats dans une perspective d'évaluation et d'élaboration des politiques publiques.

1 Economie et psychologie

La psychologie cognitive met l'accent sur les processus de décision pour comprendre les déterminants des choix individuels. De même que la plupart des concepts de la microéconomie ne peuvent être observés directement (utilité et préférences, croyances par exemple) et requièrent un cadre théorique grâce auquel les comportements observables permettent d'inférer les paramètres primitifs, le mariage de la théorie économique et des concepts de la psychologie cognitive permet de modéliser les comportements résultant de processus cognitifs. Borie, Garrouste et Rafai s'inscrivent dans cette approche et visent à établir les conditions de possibilité d'une mesure des ensembles de considération (« consideration set »). Un ensemble de considération est le sous-ensemble d'options effectivement envisagées par l'agent dans une situation de choix donnée. Les auteurs montrent ainsi que, sous des hypothèses raisonnables, il est possible de déterminer les modalités de formation de l'ensemble de considération et proposent une mesure expérimentale indirecte d'un des éléments importants des processus de décision.

Ce dialogue fructueux entre la théorie économique et la psychologie cognitive est également

illustré par la contribution de Caplin et Martin. Les auteurs testent expérimentalement une des prédictions du modèle d'inattention rationnelle (l'effet « drop-out ») : les modèles d'inattention rationnelle sont construits sur l'hypothèse que l'attention est une ressource rare dont la mobilisation est par conséquent soumise à un arbitrage entre l'utilisation de cette ressource et le bénéfice que l'agent peut en tirer. Être inattentif dans certaines circonstances, et donc être en proie aux erreurs, incohérences ou biais en apparence, peut ainsi être le résultat d'une décision rationnelle. Ce modèle a notamment des conséquences importantes sur les politiques publiques inspirées du paternalisme libéral, connues sous le terme de « *nudges* » (Sunstein et Thaler, 2008). Ces interventions reposent souvent sur la mise en place d'une option par défaut, option qui est satisfaisante pour la plupart des individus du point de vue de leurs préférences de long terme. Mais, l'argumentation de Caplin et Martin est que, ce faisant, elles diminuent l'incitation des individus à porter leur attention sur les autres options présentes, ce choix par défaut présentant peu de risque. Au final, cela peut engendrer une proportion d'acceptation inattentive et néanmoins rationnelle de l'option par défaut qui est sous-optimale, ce qui ne serait pas arrivé en l'absence d'une intervention de type paternalisme libéral.

L'école dite des “biais et heuristiques” en psychologie, dont les représentants les plus connus sont Kahneman et Tversky, ont abondamment documenté l'existence de biais cognitifs dans les décisions humaines. Ces biais posent une difficulté de modélisation importante à la théorie microéconomique, puisqu'un “biais” n'est rien d'autre qu'un écart aux canons de la rationalité. Boyer-Kassem, Duchêne et Guerci, s'appuient sur une approche quantique de la décision (notamment dans l'incertain), afin de modéliser le biais de conjonction. L'article se concentre sur la pertinence empirique d'une sous-famille de modèles, qui s'avère faible pour rendre compte des décisions des sujets. Ce travail illustre les aller-retour fructueux entre théorie (économie comportementale) et expérimentation (économie expérimentale) afin d'affiner les outils d'analyse des comportements individuels.

Le Lec, Lumeau et Tarroux étudient la tendance au conformisme dans le domaine de la consommation, conformisme dont la psychologie sociale a très largement étudié les différentes déclinaisons. En économie empirique, les effets de pairs, c'est-à-dire l'influence des choix, comportements et caractéristiques des autres sur le comportement d'un individu, sont très bien documentés dans certains domaines tels que le travail ou l'éducation (Falk et Ichino, 2006; Zimmerman, 2003), mais restent sous-étudiés dans le domaine de la consommation. Cette étude met en évidence l'influence des préférences des autres sur les choix de valorisation de biens de consommation courante, alors même que les individus ont pu préalablement tester les biens avant d'être informés des préférences des autres. Les résultats suggèrent que les consommateurs sont plus fortement influencés par une aversion

à la différence que par une tendance au conformisme.

2 Coopération

Une des avancées importantes de l'économie expérimentale est d'avoir documenté l'existence d'une volonté individuelle de coopérer y compris lorsque cette attitude est contraire au strict intérêt personnel. Boulu-Reshef, Brott et Zylbersztejn testent la robustesse de ce phénomène, qui a fait l'objet d'un nombre considérable de travaux, lorsque le rendement de la coopération est incertain, et fait donc intervenir les attitudes à l'égard du risque. Ils montrent que cet aléa n'a pas d'effets mesurables sur la coopération, contrairement à ce que pourrait suggérer l'intuition ou certains modèles de préférences sociales.

Dragone, Galeotti et Orsini explorent également la question de la coopération mais cette fois du point de vue de l'effet des récompenses et des sanctions symboliques. Ils s'interrogent plus précisément sur l'universalité de l'efficacité de ces instruments pour promouvoir la coopération, en comparant différentes catégories de population : des étudiants, (population généralement utilisée pour recruter des sujets) et des travailleurs. S'ils observent que les sanctions et récompenses accroissent le niveau de coopération, soulignant ainsi la robustesse des résultats qualitatifs obtenus sur les populations principalement étudiantes, ils constatent également quelques différences : les travailleurs semblent moins sensibles aux sanctions, et les étudiants utilisent davantage les sanctions que les travailleurs.

3 Fraude et mensonge

Non seulement les individus montrent une tendance à coopérer, mais ils semblent également préoccupés par leur degré d'honnêteté, et semblent réticents à se livrer à la fraude ou au mensonge. Parmi les explications possibles de tels comportements, la plus naturelle est de supposer l'existence d'une préférence pour l'honnêteté. La psychologie différentielle a construit de nombreuses mesures de propensions psychologiques, la plus connue étant les traits de personnalité, qui peuvent être utilisées pour appréhender cette notion de préférence. Jacquemet, Luchini, Malézieux et Shogren testent le lien entre certaines mesures psychologiques (soumission à la norme, propension à la honte et à la culpabilité, empathie affective et cognitive) et la tendance à la fraude dans le cadre d'un jeu de taxation. Les auteurs montrent que toutes ces mesures, à l'exception de la propension à la culpabilité, sont en effet négativement corrélées à la fraude, mais notent également que de manière assez surprenante le pouvoir explicatif de ces mesures individuelles est faible : l'hétérogénéité des comportements de fraude ne s'explique que très partiellement par des différences d'attitudes

individuelles, en tout cas telles que mesurées par les traits de personnalité.

Dans un contexte similaire de fraude fiscale, Bazart et Bonein étudient l'intensité de l'attachement à l'honnêteté à travers la mise en place, en sus d'un traditionnel jeu de taxation, d'un fonds commun auquel les sujets peuvent volontairement contribuer et qui rend plus probable les contrôles de déclaration. Comme le jeu de taxation est sans redistribution dans le groupe, l'investissement dans le fonds ne peut pas résulter d'attitudes altruistes ou d'un attachement à l'efficacité. L'article montre ainsi le double rôle de l'attachement des sujets à une norme d'honnêteté et de l'aversion à l'inégalité, du moins pour les sujets initialement honnêtes dans leurs déclarations.

Corgnet, Martin, Ndjogang et Sutan explorent les conséquences de l'informatisation de la surveillance dans le cadre d'une relation d'emploi et s'intéressent plus particulièrement à l'honnêteté des déclarations des agents et à leur niveau d'effort. Les auteurs montrent que l'informatisation, qui permet une surveillance continue de l'agent, a un effet positif sur l'effort et diminue la tendance à la tricherie, même si elle a un coût pour l'employeur. Elle lui permet également de fixer des rémunérations plus en phase avec les efforts réels consentis par les agents. La méthodologie repose sur un dispositif d'*organisation virtuelle* développé par Corgnet *et al.* (2015) qui permet tout en restant dans le cadre d'une expérience de laboratoire contrôlée de simuler un environnement de travail réaliste, où l'agent doit arbitrer entre effort sur des tâches de travail réel et opportunités de loisir.

Le genre a connu depuis une dizaine d'années un regain d'intérêt en tant que déterminant individuel des comportements économiques, principalement sur les questions d'attitudes vis-à-vis du risque et de la compétition. Jung et Vranceanu testent son importance sur l'attitude vis-à-vis du mensonge, en comparant expérimentalement la propension des hommes et des femmes à mentir pour des raisons stratégiques, et notamment en fonction du genre de la personne avec laquelle ils interagissent. Leurs résultats indiquent que dans les groupes mixtes, la probabilité de mensonge est plus élevée, et que pour le sous-échantillon des sujets qui mentent, les mensonges des hommes sont plus intenses que ceux des femmes. Par ailleurs, les femmes tendent à mentir moins intensément quand elles sont en interaction avec un homme plutôt qu'avec une femme.

4 Politique publique

Qu'elle relève de la pure recherche fondamentale, lorsqu'elle s'efforce de comprendre les interactions entre économie et psychologie, ou qu'elle s'intéresse à certains types de comportements tels que la coopération ou l'intégrité, l'économie expérimentale est confrontée depuis son origine à une question méthodologique majeure : celle de la généralisation de

ses résultats à des environnements plus complexes, plus ouverts et plus conformes au milieu naturel dans lequel se déroulent les activités économiques. Cette interrogation sur la *validité externe* des résultats expérimentaux n'est pas liée à des contraintes pratiques (taille des échantillons, réplicabilité des expériences, etc.) mais trouve sa source dans la méthode expérimentale elle-même. Cette dernière nécessite, et c'est ce qui fait sa force en terme d'identification empirique, un environnement contrôlé et donc artificiel. Or cette artificialité peut engendrer des comportements spécifiques, réduisant ainsi la portée des résultats qui en sont issus. Cette question a été profondément renouvelée grâce au recours à des expériences de terrain (« field experiments », voir Harrison et List, 2004), qui permettent de tester la robustesse des résultats expérimentaux. Les contributions rassemblées dans cette dernière partie montrent comment ce débat peut être dépassé, en mettant l'économie expérimentale au service de l'élaboration des politiques publiques.

Bernard et Gazel s'intéressent à l'émergence du financement participatif (*crowdfunding*) et notent qu'ils s'agit d'une activité qui est par nature risquée dans le sens où il existe à la fois une incertitude sur la fourniture à terme du produit et sur sa qualité. En conséquence, le protocole combine expérience de terrain et données d'observations afin d'évaluer le rôle de l'aversion au risque dans les comportements de financement participatif. Dans un échantillon d'individus inscrits sur une plate-forme, l'aversion au risque observée grâce à un dispositif expérimental classique est mise en relation avec le niveau de contribution des individus. L'article confirme que l'aversion au risque telle que mesurée expérimentalement est bien un prédicteur des sommes investies par les individus dans le financement participatif.

Valfort interroge la nature de la discrimination dont peuvent faire l'objet, en France, les travailleurs originaires du Maghreb et du Moyen-Orient en cherchant à distinguer la discrimination ethnique de la discrimination religieuse. L'article s'appuie sur un test par correspondance, dans lequel la variation expérimentale principale concerne la religion du demandeur d'emploi. Les candidatures envoyées émanent systématiquement d'un demandeur originaire du Liban, mais la religion perçue varie (catholique, juif ou musulman). Les résultats montrent l'existence d'une discrimination envers les musulmans du fait de leur religion, et ce surtout pour les hommes.

La contribution d'Anett John illustre l'apport des travaux expérimentaux à une meilleure compréhension de situations économiques qui paraissent paradoxales sur la base d'outils d'analyse classique. L'article s'appuie sur le modèle quasi-hyperbolique des préférences inter-temporelles pour expliquer certaines pratiques d'épargne à taux d'intérêt négatif, dont la présence importante, notamment dans les pays en voie de développement, ne peut pas être expliquée par les préférences inter-temporelles usuelles.

Pour clore ce panorama, la contribution de Saulais, Muller et Lesgards donne à voir la

portée opérationnelle des travaux d'économie comportementale. Cette contribution propose un survol des applications concrètes de l'économie comportementale au sein des entreprises à travers trois illustrations, issues de secteurs distincts et dont les problématiques sont très spécifiques : l'agroalimentaire (avec comme objectif une mesure de la demande avec les outils de mesure de la disposition à payer), l'automobile (dans le cadre de la conception des produits) et l'électricité (dans le cadre de la mesure des effets des incitations non-monétaires).

En contrepoint à l'ensemble de ces contributions originales, l'article qui clôt ce numéro souligne le rôle, comme outil pédagogique, de l'économie expérimentale dans la diffusion de ces savoirs. Lohéac, Sutan *et al.* décrivent une expérience de grande ampleur organisée simultanément sur l'ensemble du territoire français dans le cadre d'un événement de vulgarisation scientifique, la « Nuit Européenne des Chercheurs ». L'objectif explicite de l'événement était à la fois une opération de vulgarisation grand public mais aussi la collecte de données scientifiques (sur près de 3000 participants). L'article décrit l'intérêt de l'expérimentation dans une perspective de diffusion des savoirs et de pédagogie, ainsi que les difficultés méthodologiques rencontrées et les choix qui ont été faits pour les surmonter.

Comme tout domaine de recherche, l'économie expérimentale et comportementale est également une communauté de chercheurs, qui entretiennent des liens forts et s'organisent sur le plan institutionnel autour de l'Association Française d'Economie Expérimentale : de nombreuses contributions de ce numéro sont issues de sa conférence annuelle de 2015, organisée à Paris par l'Ecole d'Economie de Paris. Au nom de l'ensemble des membres de cette communauté, et en témoignage du profond attachement qu'elle lui portait, nous souhaitons dédier ce numéro à Pierre Garrouste. Au-delà de ses contributions à la discipline, dont rendent compte à la fois la biographique intellectuelle dressée par Richard Arena et l'article d'ouverture que Pierre avait bien voulu confier à ce numéro, cette dédicace ne serait pas complète sans évoquer la chance qu'il y avait à compter Pierre parmi ses amis. Sa présence alliait réconfort, optimisme et ouverture d'esprit, et nous manquera à tous durablement, et cruellement.

Références

CORGNET, B., HERNÁN-GONZÁLEZ, R. et SCHNITER, E. (2015). Why real leisure really matters : Incentive effects on real effort in the laboratory. *Experimental Economics*, 18(2):284–301.

- FALK, A. et ICHINO, A. (2006). Clean evidence on peer effects. *Journal of labor economics*, 24(1):39–57.
- HARRISON, G. W. et LIST, J. A. (2004). Field experiments. *Journal of Economic literature*, 42(4):1009–1055.
- SUNSTEIN, C. et THALER, R. (2008). *Nudge. The politics of libertarian paternalism.* . New Haven.
- ZIMMERMAN, D. J. (2003). Peer effects in academic outcomes : Evidence from a natural experiment. *Review of Economics and statistics*, 85(1):9–23.