

UNIVERSITÉ LUMIÈRE - LYON II
FACULTÉ de SCIENCES ÉCONOMIQUES et de GESTION
CENTRE AUGUSTE et LÉON WALRAS (CNRS - UMR 5056)
THÈSE en vue de l'obtention du grade de Docteur de l'Université Lyon II
Discipline : Analyse et Histoire Économique des Institutions et des Organisations
présentée et soutenue publiquement

par
Victor VIEIRA DA SILVA

le 15 octobre 2001

**L'hypothèse de rationalité et ses
prémises : le défi
comportementaliste (*une investigation aux
frontières de l'économie et de la
psychologie*)**

Directeur de thèse M. Pierre Dockès, Professeur à l'Université Lyon II

Jury M. Philippe Adair, Maître de Conférence à l'Université Paris XII M. Richard Arena, Professeur à l'Université de Nice M. Bernard Baudry, Professeur à l'Université Lyon II M. Bernard Gazier, Professeur à l'Université Paris I

Table des matières

Remerciements . .	1
Résumé : .	3
INTRODUCTION GÉNÉRALE . .	5
1. Caractériser l'économie comportementaliste : deux difficultés . .	6
1.1. Trois appropriations de l'intitulé 'behavioral economics' . .	7
1.2. Le courant comportementaliste : trois plates-formes, trois angles de définition .	8
1.3. Quatre pôles au centre de la nébuleuse comportementaliste .	12
2. Le présent travail : motivation, objet, structure .	14
2.1. Le courant comportementaliste : une unité méconnue, un défi incontournable .	14
2.2. Plan . .	16
PREMIERE PARTIE : L'économie comportementaliste : vers un renouveau méthodologique de la science économique ? .	23
Introduction à la première partie .	23
CHAPITRE 1 : De la méthodologie économique standard à l'approche économique standard .	24
Introduction .	24
1. La méthodologie économique standard . .	24
2. L'approche économique standard : prémisses et conclusions .	41
CHAPITRE 2 : De la méthodologie comportementaliste à l'économie comportementaliste . .	55
Introduction .	55
1. La méthodologie comportementaliste .	56
2. 'Behavioral economics' : un éclairage historique . .	86
DEUXIEME PARTIE : Les aptitudes limitées du décideur .	107
Introduction à la deuxième partie .	107
CHAPITRE 3 : Psychologie des jugements évaluatifs, ou les limites des aptitudes motivationnelles du décideur . .	109

Introduction .	109
1. Jugements évaluatifs et genèse des préférences .	110
2. La variabilité des préférences : vers une perspective constructiviste ? . .	127
CHAPITRE 4 : Psychologie des jugements prédictifs, ou les limites des aptitudes cognitives du décideur .	151
Introduction .	152
1. Jugements prédictifs et anticipations . .	152
2. De la nécessité d'intégrer les biais et autres limitations cognitives du décideur .	173
TROISIEME PARTIE : La flexibilité limitée de l'acteur .	201
Introduction à la troisième partie . .	201
CHAPITRE 5 : La thèse du satisficing, ou les limites de la flexibilité motivationnelle . .	202
Introduction .	202
1. La thèse du satisficing : nature, origine, expressions .	203
2. Les fondements, cognitifs et motivationnels, de la thèse du satisficing . .	217
3. La quête de résultats satisfaisants est-elle une démarche nécessaire, raisonnable ou rationnelle ? . .	229
CHAPITRE 6 : La prégnance des réponses habituelles, ou les limites de la flexibilité cognitive .	243
Introduction .	243
1. Le concept d'habitude dans la tradition comportementaliste . .	243
2. Des justifications, cognitives et motivationnelles, du caractère prégnant des réponses habituelles .	255
3. Les habitudes sont-elles nécessaires, raisonnables ou rationnelles ? .	267
CONCLUSION .	283
BIBLIOGRAPHIE . .	287

Remerciements

Je tiens à remercier Pierre Dockès pour m'avoir témoigné sa confiance et s'être révélé toujours compréhensif. Ce fut un honneur et une joie que d'avoir mené à bien la présente thèse sous sa responsabilité.

Je remercie le Centre Walras (UMR 5056), ses membres et son directeur, pour le soutien apporté à cette recherche.

Que soient également remerciés Olivier Bret, Hélène Crouzet, Sylvain Lebrun, Jérôme Maucourant, Caroline Mehier, Laetitia Robert et Bruno Tinel pour avoir su mobiliser au mieux leurs compétences respectives afin de me porter assistance.

Enfin, je ne remercierai jamais assez mon épouse pour tous les efforts consentis au fil de ses longues années de doctorat.

Résumé :

Résumé : L'économie comportementaliste est un jeune courant de pensée qui trouve ses racines, au sortir de la Seconde Guerre mondiale, dans les travaux respectifs de George Katona et Herbert Simon. À la suite de ces pères fondateurs, les membres du courant se proposent d'asseoir les raisonnements économiques sur des prémisses plus réalistes. Dans cette optique, c'est un objectif privilégié que d'offrir une représentation des comportements conforme aux données empiriques dont on peut disposer. Ainsi le comportementaliste en vient-il à lancer un défi aux promoteurs de l'approche économique standard, fidèles à une hypothèse de rationalité basée sur des prémisses notoirement insatisfaisantes. Nous nous proposons de discuter la critique comportementaliste. Pour ce faire, nous suggérons un canevas analytique propre à accueillir et structurer les controverses qui accompagnent l'évocation de l'hypothèse de rationalité. Du caractère contingent des préférences à la réalité des biais dans le traitement de l'information, de la thèse du satisficing au poids des habitudes, cette investigation nous conduit aux frontières de l'économie et de la psychologie.

Title : The rationality hypothesis and its assumptions : the behavioral challenge (*an inquiry on the borderline between economics and psychology*)

Abstract : Behavioral economics is a young school of thought which originated, soon after the Second World War, on the respective works of George Katona and Herbert Simon. Following these two founders, the members of the behavioral school set a research agenda that purports to rebuild economics on realistic assumptions. At the very core of this agenda, one finds a concern that depicted behaviors would be consonant with empirical data. That's why behavioral economists are led to address a challenge to the propounders of the standard economic approach, committed as they are to a rationality hypothesis grounded on unbearable assumptions. Our aim is precisely to examine the behavioralist criticism. To this end, we suggest an analytical framework that allows a structured reading of the various debates over the rationality hypothesis. Dealing with the contingent nature of preferences, the prevalence of biases that affect information processing, or still the role of habits as well as satisficing behavior, our inquiry leads on the borderline between economics and psychology.

INTRODUCTION GÉNÉRALE

Le *courant de pensée*, en science économique, connu sous le nom de 'behavioral economics' présente à nos jours une histoire longue de près d'un demi-siècle. Ce n'est toutefois qu'avec les années quatre-vingt que le courant 'comportementaliste', dont Herbert Simon se révèle la figure de proue, s'est imposé distinctement à l'attention des économistes. Ainsi est-il significatif de constater la présence d'une entrée 'behavioral economics' (Simon [1987]) dans le dictionnaire de référence de la science économique, le *New palgrave dictionary* (Eatwell *et al.* [1987]). Non moins significative nous apparaît la publication, dans la série 'Schools of thought in economics'¹, de deux volumes intitulés '*Behavioral economics*' (Earl [1988]). L'esprit et le sérieux de ces références attestent, s'il en était besoin, de la reconnaissance externe dont jouit désormais le courant.

Pour partie, ce surcroît de visibilité se doit d'être attribué au dynamisme interne qui anime, sur la période, la mouvance comportementaliste. Sans doute le Nobel reçu par Simon, au titre du millésime 1978, a-t-il fait ici office de déclencheur. En particulier, 1982 voit la constitution de la *Society for the Advancement of Behavioral Economics* (SABE). A compter de cette date, une conférence internationale consacrée à l'économie comportementaliste s'est vue, année après année, régulièrement organisée. Désireux de promouvoir le programme de recherche comportementaliste, les membres de la tradition ont su trouver, au cours de ces mêmes vingt dernières années, une oreille favorable auprès des puissantes fondations américaines que sont la *Russel Sage Foundation*, d'une part, et la *Peter Sloan Foundation*, d'autre part.

¹ Orchestrée par Mark Blaug pour le compte de l'éditeur Edward Elgar.

Parallèlement à cette activité institutionnelle, les ouvrages, recueils et autres articles consacrés, peu ou prou, à la caractérisation de l'approche comportementaliste, ainsi qu'à sa diffusion, se sont multipliés. On notera, en particulier, l'existence d'un titre faisant l'objet d'une publication régulière : le *Handbook of behavioral economics* (Gilad & Kaish [1986], Frantz *et al.* [1991, 1996]). Par ailleurs, le *Journal of Socio-economics* (antérieurement *Journal of Behavioral Economics*), le *Journal of Economic Behavior and Organization* ou le *Journal of Economic Psychology* sont particulièrement réceptifs aux articles 'à forte teneur comportementaliste'.

Tous les paramètres nécessaires à la visibilité ainsi qu'à l'extension du courant comportementaliste semblent donc réunis. Pourtant, en dépit du bouillonnement constaté, au cours des deux dernières décennies, sous la bannière de la 'behavioral economics', en dépit des signes évidents de reconnaissance externe, le courant demeure, *quant à sa substance*, quelque peu méconnu. Cet état de fait traduit sans doute, pour partie, le caractère encore émergent du courant comportementaliste. Une période de latence, il est vrai, s'avère souvent nécessaire avant qu'un certain nombre de contributions, fréquemment établies de manière relativement indépendante, se constituent, ou se voient constituées, en courant. Mais un diagnostic plus pointu doit conduire à soulever deux difficultés, de nature à restreindre la lisibilité du projet hétérodoxe impulsé, en particulier, par les contributions de Simon. C'est une opération des plus délicates, en effet, que de procéder à une caractérisation du courant comportementaliste. Avant donc d'exposer les motivations, l'objet et la structure du présent travail (§ 2.), on se propose de révéler, et discuter, ces deux difficultés qui attendent le lecteur désireux de prendre connaissance des travaux se réclamant de la 'behavioral economics' (§ 1.).

1. Caractériser l'économie comportementaliste : deux difficultés

Des deux difficultés qu'il nous faut aborder, dans le cadre de cette section, la première est de loin la plus déconcertante. Il apparaît, en effet, que la dénomination 'behavioral economics' s'est vue, au fil du temps, mobilisée afin de désigner trois réalités analytiques essentiellement distinctes. *C'est à l'une seulement de ces trois conceptions de la 'behavioral economics' que le présent travail entend se consacrer.* Il s'agit, précisément, de la réalité analytique dont Simon [1987] ou Earl [1988a] s'efforcent de rendre compte, et que 'l'économiste représentatif' place vraisemblablement derrière l'intitulé 'behavioral economics'. Aussi est-ce toujours exclusivement à cette appréhension que l'on se réfère lorsque l'on parle, sans autre précision, de 'courant (d'économie) comportementaliste' ou de 'comportementalisme'.

Si la polysémie qui affecte la dénomination 'behavioral economics' s'avère bien de nature à restreindre la lisibilité des orientations constitutives du courant comportementaliste, il est donc une seconde difficulté dont cette section entend se faire l'écho. Quel que soit le point de vue retenu afin de caractériser le courant

comportementaliste, cela reste ainsi une tâche délicate de parvenir à délimiter, de façon précise et uniforme, l'espace des oeuvres ou des contributions susceptibles de relever du courant.

1.1. Trois appropriations de l'intitulé 'behavioral economics'

L'examen des différentes références qui se réclament de la 'behavioral economics' permet, peu ou prou, de dresser le constat d'une triple appropriation dont l'intitulé semble avoir fait l'objet. A titre significatif, chacun de ces trois regards sur l''économie comportementaliste' met en jeu la question du rapport, de l'articulation, entre économie et psychologie. Aussi ce constat fournit-il un point d'appui naturel dans l'optique d'une esquisse, *ici sommaire*, de la réalité éclatée que paraît recouvrir, çà et là, la dénomination 'behavioral economics'.

Apparue au lendemain de la Seconde Guerre mondiale, la tradition la plus ancienne et, certainement aussi, la mieux établie, pousse vers une 'psychologisation' de la science économique. Les concepts, les théories ou encore les méthodes de la psychologie, en particulier, mais également des différentes 'behavioral sciences'², apparaissent dans cette perspective comme des éléments utiles, voire indispensables, au bon développement de la discipline économique. Résolument critique des travaux issus de l'approche standard, notamment néo-classique³, et, plus spécifiquement, des hypothèses et autres prémisses psychologiques qui s'y rattachent, cette orientation fédère un *corpus* de travaux d'inspiration empiriste-inductiviste. *C'est là, bien sûr, l'appréhension de la 'behavioral economics' à laquelle se réfère le présent travail et que l'on s'attache, ci-après, à caractériser plus précisément.* Ce courant comportementaliste, donc, s'incarne dans les contributions de Simon, mais aussi dans les travaux de George Katona, de Harvey Leibenstein, ou encore du tandem composé de Daniel Kahneman et Amos Tversky.

Une caractérisation plus récente de la 'behavioral economics', datant du début des années soixante-dix, mobilise la dénomination afin de désigner une entreprise qui, pour l'essentiel, pousse vers une 'économisation' de la psychologie. Plus précisément, 'l'approche économique du comportement' (Becker [1976, Ch 1 ; 1987]) et, notamment, les théories et les concepts néo-classiques, se voient mobilisés et appliqués à des problématiques et des objets relevant, traditionnellement, de la psychologie et/ou (dans une moindre mesure) de l'éthologie ou de la biologie comportementale. Cette perspective, que l'on est porté à tenir pour une simple branche ou excroissance de l'approche économique standard, plutôt que pour un courant à part entière, doit beaucoup aux efforts conjugués des économistes John Kagel et Raymond Batalio, et des psychologues

² Toutes les sciences qui, à un titre ou à un autre, traitent du comportement (humain ou non humain) : la psychologie, la sociologie, l'anthropologie, l'économie, la science politique, mais également l'éthologie ainsi que certaines branches de la biologie.

³ Nous aurons l'occasion de préciser, au cours de notre premier chapitre (§ 2.1., *infra*), la nature précise de l'articulation que l'on retient entre l'analyse néo-classique, d'une part, et l'analyse économique standard, d'autre part. Admettons, pour le moment, que la théorie néo-classique relève de l'approche économique standard, sans pour autant que celle-ci se réduise à celle-là (*la théorie néo-classique est une composante de l'analyse économique standard*).

Howard Rachlin et Leonard Green. Sans aucun rapport, *initialement*, avec la réalité que recèle notre courant comportementaliste, ce 'comportementalisme beckerien', comme on l'appellera, s'est distingué au travers de ces expérimentations, bien connues, dans le cadre desquelles Kagel et ses collègues sont parvenus à établir la rationalité de choix opérés par divers animaux de laboratoire.

Enfin, une troisième caractérisation, plus problématique, envisage de manière relativement vague la 'behavioral economics' comme un syncrétisme. Ainsi l'intitulé semble-t-il parfois désigner une zone d'interactions entre la science économique et les différentes 'sciences du comportement' ('behavioral sciences') ou, de manière plus restreinte, entre la science économique et la seule psychologie. Ailleurs ce même label a pu être retenu afin d'estampiller une certaine 'approche transdisciplinaire du comportement' qui inviterait, en particulier, l'éthologie à se joindre aux efforts de l'économie et de la psychologie. Apparues à l'occasion de ce que nous tenons pour des 'rationalisations *ex post*' menées depuis le milieu des années quatre-vingt (Mac Fadyen & Mac Fadyen [1986a], Green & Kagel [1987a]), ces interprétations de l'intitulé 'behavioral economics' instaurent toutes une forme de 'comportementalisme syncrétique'. Elles conduisent, en particulier, à proposer un espace susceptible d'accueillir *simultanément* les contributions émanant du courant comportementaliste, d'une part, et les travaux menés par Kagel, Rachlin et le groupe pluridisciplinaire de leurs collègues, d'autre part. Pas davantage que le 'comportementalisme beckerien', cet usage purement taxonomique de la désignation 'behavioral economics' ne se révèle établir un courant de pensée.

Nous aurons l'occasion, dans le corps du présent travail, de revenir de façon très ponctuelle, mais autrement plus détaillée, sur le curieux destin de la désignation 'behavioral economics'.⁴ Cette première difficulté signalée, délaissions les comportementalismes beckerien et syncrétique pour revenir à l'objet même du présent travail, à savoir : le courant comportementaliste.

1.2. Le courant comportementaliste : trois plates-formes, trois angles de définition

On le perçoit aisément, les appropriations multiples dont la dénomination 'behavioral economics' a pu faire l'objet ne peuvent qu'entraver la lisibilité du projet impulsé, au sortir de la Seconde Guerre mondiale, par Simon et Katona. Sans vouloir donc éluder cette difficulté, dont on comprend mieux, à ce stade, le caractère déconcertant, le courant comportementaliste n'en paraît pas moins doté d'une identité bien affirmée. Celle-ci repose sur l'articulation d'une triple plate-forme.

Il y a, en amont du programme de recherche comportementaliste, l'adhésion des membres du courant à une 'plate-forme méthodologique' déjà qualifiée, plus haut, d'empiriste-inductiviste'. Cette plate-forme s'inscrit en opposition aux canons 'rationalistes-déductivistes' véhiculés par la 'méthodologie économique standard' et permet au comportementaliste de se fixer pour cap le réalisme des prémisses. Enoncés

⁴ Cf. Ch 2, § 2., *infra*.

fondamentaux, subordonnés à la rubrique des hypothèses, celles-ci peuvent se voir réparties, au sein notamment de la discipline économique, en deux grandes catégories.⁵ Ainsi sera-t-on amené à distinguer les prémisses (les hypothèses) psychologiques des prémisses (des hypothèses) 'situationnelles'. Les premières font état d'attributs psychologiques de l'individu, les secondes s'attachent à caractériser l'environnement ou, comme on dira, la 'situation-problème' auquel le sujet est censé se confronter.

Forts de leur plate-forme méthodologique, les auteurs comportementalistes nourrissent une 'plate-forme critique' par où ils se voient conduits, précisément, à examiner la pertinence empirique des prémisses qui fondent les développements néo-classiques et, plus généralement, standards. De façon tout à fait prioritaire, néanmoins, c'est de sa critique ravageuse des hypothèses psychologiques de l'approche économique standard, et des prémisses qui s'y rattachent, que le courant comportementaliste tire son ancrage hétérodoxe. Au nombre de deux, ces hypothèses dessinent le spectre familier de l'*'homo oeconomicus'*. L'*hypothèse de rationalité*, d'abord, tient dans le principe suivant lequel les individus adopteraient invariablement des comportements qui optimisent une certaine fonction-objectif. L'*hypothèse d'asocialité*, ensuite, renvoie au principe suivant lequel les individus arrêteraient leurs comportements en l'absence de tous repères, de toutes influences ou de toutes déterminations d'origine sociale.

Bien sûr, la critique, seule, se révèle être une démarche insuffisante pour un courant qui prétendrait constituer une alternative sérieuse face à la perspective dominante. De fait, la plate-forme critique du comportementaliste se voit toujours doublée d'une 'plate-forme réformatrice'. Communément, celle-ci en appelle aux acquis de la psychologie et, au-delà, de quelques autres sciences du comportement, afin de refonder la discipline économique sur des hypothèses psychologiques plus adéquates. Le présent travail le montrera sans ambiguïté ; si l'économiste comportementaliste manie avec verve la critique, il se singularise plus encore par la pertinence et la portée des théories qu'il oppose et, parfois même impose, à son homologue standard.

Certes, il y a dans le regard tripartite ici jeté sur les fondements du programme de recherche comportementaliste et, plus encore, dans l'ordonnement presque logique que l'on a voulu donner à notre présentation des plates-formes concernées⁶, une bonne dose d'artificialité ; car, en définitive, les trois dimensions, méthodologique, critique et réformatrice, recouvrent autant de réalités essentiellement connexes. Notre présentation nous apparaît néanmoins confortée, dans sa portée analytique, au vu de l'examen que l'on peut faire des stratégies retenues par les auteurs comportementalistes soucieux d'offrir une caractérisation de leur propre courant. Celles-ci reflètent en effet, assez précisément, chacune des trois plates-formes évoquées.

Peut-être la plus répandue des démarches, dans la perspective d'une caractérisation

⁵ Nous aurons l'occasion, au cours de cette introduction et, plus encore, de notre premier chapitre, de préciser, par touches successives, la teneur exacte de l'articulation que l'on entend retenir entre la classe des hypothèses, d'une part, et celle des prémisses, d'autre part.

⁶ Une relation qui apparaît, au demeurant, avec une certaine netteté, in Earl [1986, pp. 7-8].

du comportementalisme, consiste-t-elle à voir dans le souci de mener une analyse pluridisciplinaire du comportement économique l'acte fondateur du courant. C'est ainsi que Katona [1968, p. 19], présentant ses travaux, introduit le premier la dénomination 'behavioral economics'. De façon quelque peu lapidaire, il écrit : 'The theory makes use of socio-psychological principles of learning and of expectations ; thus, it is part of behavioral economics'. Plus solennelle, la *Society for the Advancement of Behavioral Economics* (SABE) indique au titre de ses statuts : '**SABE is an association of scholars who are committed to rigorous economic analysis and are interested in learning how other disciplines -e.g : psychology, sociology, anthropology, history, political science, and biology- further our understanding of economic behavior**'.⁷

Pareille caractérisation révèle, à n'en pas douter, une attitude critique à l'égard de cette position, aujourd'hui largement admise, suivant laquelle tout comportement serait intrinsèquement économique. De fait, il doit être possible pour nombre d'auteurs comportementalistes de distinguer, ne fût-ce qu'approximativement, les différentes sciences du comportement et de la société au regard de leur objet et non pas, seulement, de leur démarche ou de leur 'approche'. En bref, il existe des comportements économiques et des comportements non économiques. A l'encontre des positions dont Becker [1976, Ch 1, 1987] est le chantre, le comportementaliste préférera donc définir la science économique en écho avec Marshall plutôt qu'avec Robbins.⁸ En conséquence de ces positions, l'appréhension du *comportementalisme comme analyse pluridisciplinaire du comportement économique* prend un sens relativement déterminé. Cette ouverture vers les autres sciences du comportement, il faut le préciser, ne se limite pas à l'emprunt de concepts ou de théories, mais peut également conduire à l'emprunt de méthodes.⁹

Si les caractérisations du comportementalisme qui reposent, à titre principal, sur une invite à une analyse pluridisciplinaire du comportement économique se révèlent des plus répandues, leur généralisation ne nous en semble pas moins problématique. Le risque est ici de donner à penser que l'analyse pluridisciplinaire serait l'objectif en soi du courant comportementaliste. Or, l'appel aux (autres) sciences du comportement n'est, pour l'auteur comportementaliste, qu'un moyen perçu comme naturel de redonner de l'épaisseur empirique aux prémisses psychologiques des raisonnements économiques. Une telle position trahit un présupposé qui entraîne l'adhésion unanime des auteurs

⁷ Le *Journal of Behavioral Economics* pouvait également définir, en 1972, sa ligne éditoriale en indiquant : '*The Journal of Behavioral Economics is an interdisciplinary journal (...). The two goals of The Journal are to (1) further knowledge of economic phenomena by integrating psychological and sociological variables into economic analysis and (2) promote interdisciplinary research by academicians and practitioners dealing in economics, the other behavioral sciences and public policy*'.

⁸ Ainsi, Simon [1978], de même que les éditeurs du *Journal of Behavioral Economics* ou du *Journal of Socio-Economics*, préfèrent-ils reprendre la définition de la science économique que nous livre Marshall (laquelle repose sur l'existence d'une sphère plus spécifiquement économique) plutôt que celle que propose Robbins (laquelle, en se limitant à la confrontation rareté des moyens/pluralité des fins étend la sphère de l'économique à l'ensemble des activités humaines).

⁹ Ainsi Shlomo Maital (membre très actif de la SABE) peut-il résumer : 'Behavioral economics is the attempt to deepen our understanding of economic behavior, by applying models and methods commonly used and developed in other disciplines in the social sciences, including psychology, sociology, and anthropology' (correspondance personnelle avec l'auteur).

comportementalistes. Elle repose, en effet, sur l'idée que des disciplines telles la psychologie ou la sociologie offrent des modèles du comportement qui se révèlent, d'un point de vue descriptif, autrement plus pertinents que ne le sont les éclairages véhiculés, en la matière, par le théoricien standard. Mais si l'engagement pluridisciplinaire peut apparaître comme naturel, il n'est en aucun cas nécessaire.

Afin d'éviter de perdre de vue la visée exacte du programme de recherche comportementaliste, certains auteurs, à l'instar de Simon [1987] ou Thaler [1992a], laissent effectivement peu de place (explicite), dans leurs propres caractérisations du comportementalisme, à la composante pluridisciplinaire. Ils insistent, d'emblée, sur la question, en amont, de la pertinence empirique des prémisses psychologiques traditionnelles de la discipline économique. Simon [1987, p. 221] suggère : ***'Behavioral economics is best characterized not as a single specific theory but as a commitment to empirical testing of the neoclassical assumptions of human behavior and to modifying economic theory on the basis of what is found in the testing process'***.¹⁰ Dans cette perspective, *est donc comportementaliste celui qui s'attache à substituer au spectre de l'homo oeconomicus une représentation plus réaliste de l'acteur, en général, et du décideur, en particulier.*¹¹ De telles caractérisations passent, communément, à titre prioritaire, par un examen critique des prémisses de l'hypothèse de rationalité, c'est-à-dire de la classe des énoncés dont le théoricien standard semble présupposer la validité lorsqu'il suggère que les acteurs adopteraient invariablement des comportements qui optimisent une certaine fonction-objectif ; l'hypothèse de rationalité et ses prémisses se trouvent, sans conteste, au coeur même de l'agenda, critique comme réformateur, du comportementaliste.

Il ne peut échapper, au vu, en particulier, de cette seconde stratégie définitionnelle, que l'essence des oppositions entre économie comportementaliste, d'une part, et économie standard, d'autre part, doit se révéler de nature méthodologique. En effet, les représentations scientifiques du réel reposent sur des arbitrages méthodologiques (explicites ou implicites, conscients ou inconscients, opérés *ex-ante* ou *ex-post*...) dont elles ne peuvent être dissociées. Aussi la réponse comportementaliste au traitement spécifique réservé, dans le cadre des travaux standards, aux prémisses du raisonnement et, tout particulièrement, aux prémisses psychologiques, ne peut faire abstraction des arbitrages méthodologiques qui sous-tendent les-dits travaux. La question du réalisme des prémisses ne constitue-t-elle pas, au demeurant, le centre névralgique des controverses méthodologiques du XIX^{ème} siècle ?

C'est précisément parce que les fondements méthodologiques du défi comportementaliste ne sauraient être trop soulignés que Gilad *et al.* [1984, 1986] retiennent de privilégier, dans le cadre de leur présentation du courant comportementaliste, cette ligne de démarcation. Ainsi en viennent-ils à *contraster une méthodologie standard prompte à sacrifier le réalisme des prémisses du raisonnement au*

¹⁰ On trouve, ici, une définition de l'économie comportementaliste *en contraste et de façon extensive*, à la manière dont l'auteur a souvent défini le concept de 'bounded rationality' (cf. Simon [1972, 1987c]).

¹¹ On donne, ci-après, les clés de cette articulation entre décision et action.

profit de la fluidité idéale qu'offre le cadre hypothético-déductif, avec une méthodologie comportementaliste soucieuse de faire progresser tant le réalisme des prémisses que la portée des conclusions, de restituer tant les processus que les résultats.

1.3. Quatre pôles au centre de la nébuleuse comportementaliste

Quel que soit le point de vue privilégié par les auteurs désireux d'établir une caractérisation, un tant soit peu explicite, du courant comportementaliste, on doit fatalement rencontrer, ici, cette seconde difficulté propre à affecter la lisibilité des orientations constitutives du courant. En effet, lors même que l'on disposerait d'une caractérisation satisfaisante de notre courant comportementaliste, lors même, donc, que l'on serait parvenu à bien le dissocier des autres entreprises qui revendiquent l'intitulé 'behavioral economics', une tâche épineuse demeure : celle de parvenir à délimiter, de façon précise et uniforme, l'espace des oeuvres ou des contributions susceptibles de relever du courant.

Plus commune, cette seconde difficulté s'est en fait cristallisée autour de la question, centrale, du 'degré de pertinence empirique' requis en matière de prémisses psychologiques ou, alternativement, du 'degré de rupture', par rapport à la tradition standard, qu'exige le label comportementaliste. Suffit-il, pour relever d'une démarche comportementaliste, d'amender à la marge les prémisses psychologiques traditionnelles, ou faut-il, au contraire, camper fermement ses propres prémisses sur les données empiriques, dont les acquis des différentes 'behavioral sciences' ?

Pour Simon [1987], une simple altération de la fonction-objectif communément prêtée, dans le cadre des modèles d'obédience standard, à l'individu ou à l'agent, peut relever de la 'behavioral economics'. Ce propos n'exclut donc pas que l'hypothèse de rationalité, la perspective d'une optimisation sous contrainte, soit en définitive maintenue. De fait, Simon [1987] se révèle disposé à inclure les contributions d'un Baumol [1959] ou d'un Williamson [1975] dans le giron de l'économie comportementaliste.

A l'inverse, Earl [1988a] est plus que sceptique face à l'emploi de l'optimisation. A cet égard, Williamson se voit qualifié de 'pseudo-behaviouralist' (Earl [1988a, pp. 8-9]). Pour Peter Earl, l'économie comportementaliste ne saurait être un simple aménagement du programme néo-classique/standard. Les prémisses psychologiques retenues doivent, en particulier, faire acte de la complexité, et de l'état d'ambiguïté (March & Olsen [1976]), d'incertitude non-probabilisable (Shackle [1958]) ou d'ignorance (Loasby [1976]) qui en découle pour l'agent considéré.

Faute de pouvoir, donc, s'accorder sur des critères à l'aune desquels l'on pourrait délimiter, de façon précise et uniforme, le courant comportementaliste, celui-ci prend l'aspect d'une nébuleuse aux contours instables. Si cette difficulté contribue, effectivement, à restreindre la lisibilité du projet comportementaliste, elle n'est pas rédhibitoire ; on peut en particulier dégager des différentes 'lectures exégétiques' du courant un dénominateur commun, un noyau ou un centre de gravité de la nébuleuse comportementaliste. Il s'agit, en fait, de contributions proéminentes qui remettent en cause, de manière significative et sur une base empirique solide, l'une ou/et l'autre des

facettes traditionnelles de l'*homo oeconomicus*. On peut assez justement voir ce noyau comme structuré autour de quatre pôles qu'il est permis de rattacher au poids, plus particulier, de quelques individualités.

Ce sont, traditionnellement, deux bastions *historiques* du comportementalisme que l'on associe, respectivement, aux noms de Simon¹² et de Katona¹³. Le premier de ces bastions voit jour au sein de la *Graduate School of Industrial Organization* du *Carnegie Institute of Technology*. Là, Simon se voit épaulé par un groupe de scientifiques de tout premier plan, parmi lesquels se trouvent Kalman J. Cohen, Morris De Groot, et, plus encore, Richard M Cyert et James G. March. On peut, avec Earl [1988a], rattacher à ce pôle les contributions de Richard Nelson, Sidney Winter et, au-delà, de quelques autres chercheurs dont les travaux s'inscrivent à la croisée des traditions schumpeterienne et carnegienne. Le second bastion historique du comportementalisme prend corps dans l'enceinte du *Survey Research Center* de l'Université du Michigan. Sous la direction d'un Katona, les activités du centre mobilisent les efforts d'auteurs, peu connus, tels Thomas F. Juster, James N. Morgan ou encore Burkhard Strumpel. En dépit des éclairages, souvent précurseurs, que recèlent les écrits de Katona, cette seconde source historique du comportementalisme a laissé, relativement à la première, une empreinte bien plus discrète.

Par-delà ces deux bastions historiques, la reconnaissance, au sein du courant comportementaliste, du rôle central qu'occupent les travaux de Leibenstein¹⁴, d'une part, et du tandem composé de Kahneman¹⁵ et Tversky¹⁶, d'autre part, est également largement partagée. De fait, la portée des contributions visées justifie amplement que l'on voit ici les deux autres pôles constitutifs du noyau de la nébuleuse comportementaliste.

¹² Herbert Simon est né en 1916, à Milwaukee. Titulaire d'un doctorat en sciences politiques, d'où il tirera *Administrative behavior* (Simon [1947]), il enseigne quelques années durant cette discipline. En 1949, il fait son entrée au *Carnegie Institute of Technology* (devenu, à compter de l'année 1966, l'Université Carnegie-Mellon), au sein duquel il effectuera toute sa carrière. D'abord Professeur de 'science de l'administration', il opte très vite pour un poste taillé sur mesure, puisqu'il devient, dès 1966, Professeur de 'psychologie et de science de la computation'. Il reçoit le prix Nobel de sciences économiques en 1978. Herbert Simon est décédé en ce début d'année 2001. (Pour de plus amples commentaires bio/bibliographiques concernant l'auteur, on pourra consulter notamment Demailly & Le Moigne [1986] et, bien sûr, l'autobiographie, dense et au demeurant fort intéressante, publiée sous le titre en forme de clin d'oeil : *Models of my life*, Simon [1991]).

¹³ George Katona est né en 1901 à Budapest. Il fait ses études en Allemagne, où il obtient un doctorat en psychologie. Il émigre aux Etats-Unis en 1933. En 1946, il crée, avec d'anciens collaborateurs du bureau des enquêtes statistiques du ministère de l'agriculture, le *Survey Research Center*. Là, à l'Université du Michigan, Katona poursuit sa carrière jusqu'à son départ en retraite, en 1972. En plus de ses responsabilités en tant que directeur du SRC, Katona a enseigné, ces années durant, la psychologie et l'économie. George Katona est décédé en 1981. (Pour des commentaires bio/bibliographiques détaillés, concernant l'auteur, on consultera avec intérêt l'hommage rendu par Warnéryd [1982], ainsi que le document auto-biographique que l'on trouvera in Katona [1975]).

¹⁴ Né en 1922 à Yanishpol (Ukraine), sa famille ayant émigré au Canada, Leibenstein achève ses études supérieures aux Etats-Unis. Titulaire d'un doctorat d'économie, obtenu en 1951 à l'Université de Princeton, il est Professeur assistant (1951-60), puis Professeur (1960-67) à l'Université de Berkeley. Parti pour Harvard en 1967, sa carrière connaît un coup d'arrêt sévère en 1987, suite à un grave accident de voiture. Professeur émérite depuis 1989, Harvey Leibenstein est décédé en 1994.

Dotées d'une profonde originalité, les réflexions d'un Leibenstein ont notamment influencé la pensée d'auteurs comportementalistes plus jeunes, tels Roger Frantz, Shlomo Maital ou John F. Tomer. Quant à Kahneman et Tversky, leurs travaux se trouvent au coeur d'un effort transdisciplinaire remarquable ayant impliqué des psychologues de formation, tels Baruch Fischhoff, Sarah Lichtenstein, Paul Slovic ou Robin Hogarth, ainsi que divers économistes de formation, dont, en particulier, Colin Camerer, Matthew Rabin, Paul J. Schoemaker et, plus encore, Richard Thaler¹⁷.

2. Le présent travail : motivation, objet, structure

Après s'être attaché à donner une caractérisation à grands traits du courant comportementaliste, il nous faut, à ce stade de notre propos, motiver l'intérêt que l'on porte au dit courant, en même temps que cibler précisément l'objet de cette thèse. Ces deux conditions remplies, nous nous trouverons en mesure, alors, de révéler la structure, ou le plan, que l'on entend adopter afin de mener à bien notre projet.

2.1. Le courant comportementaliste : une unité méconnue, un défi incontournable

Pourquoi nous intéresser au comportementalisme ? Peut-être, d'abord, parce que le courant demeure, en lui-même, on l'a dit, quelque peu méconnu. Il ne manque pas, certes, de présentations consacrées aux réflexions de telle ou telle personnalité-clé du courant, Simon ayant, de loin, attiré le plus d'attention.¹⁸ Trop rares, néanmoins, nous

¹⁵ Né en 1934 à Tel Aviv, Daniel Kahneman obtient un doctorat en psychologie, décerné par l'Université de Californie, au cours de l'année 1961. Après avoir longtemps enseigné en Israël, il est Professeur de psychologie à l'Université de la Colombie Britannique (1978-1986), puis à Berkeley (1986-1994) ; il rejoint enfin Princeton en 1993 où il enseigne également les 'public affairs', à la *Woodrow Wilson School*.

¹⁶ Né en 1937 à Haifa, Amos Tversky a obtenu un doctorat en psychologie à l'Université du Michigan (1965), où il rencontre Paul Slovic qui, comme lui, prépare sa thèse sous la direction de Ward Edwards. Après avoir enseigné une année durant à Harvard, Tversky rejoint l'Université Hébraïque de Jérusalem. Là débute sa longue collaboration, et amitié, avec Daniel Kahneman (ensemble, ils ont reçu, au titre du millésime 1982, le prix de l'*American Psychological Association*, pour leurs 'contributions scientifiques distinguées'). De retour aux Etats-Unis, Tversky enseigne à Stanford, à compter de 1978, 'les sciences du comportement'. Amos Tversky est emporté prématurément par un cancer en 1996.

¹⁷ Né en 1945, Richard Thaler est titulaire d'un doctorat en économie, obtenu à l'Université de Rochester durant l'année 1974. Depuis 1995, il est Professeur de 'science du comportement et d'économie' à l'Université de Chicago, où il dirige également le prestigieux *Center for Decision Research*. Thaler supervise le programme 'behavioral economics' financé par la *Russel Sage Foundation*.

¹⁸ C'est ainsi que les réflexions de Simon ont pu se trouver au centre des travaux, importants, de Le Moigne [1994], Mongin [1984, 1986, 1988] ou Quinet [1992, 1994] (pour ne retenir que des contributions de langue française).

paraissent les contributions qui s'attachent à donner une vision d'ensemble de la tradition comportementaliste ; une vision propre à révéler l'unité de ce corps de contributions dont on s'accorde à penser, au sein de la discipline économique, qu'elles se révèlent constitutives d'un courant de pensée à part entière.¹⁹ Faute de pouvoir totalement combler ce manque, c'est un jalon posé dans cette direction que nous nous proposons d'établir. Les développements jusqu'ici menés laissent entrevoir combien il serait nécessaire, notamment, de revenir sur les difficultés qui nichent, aux interstices de l'économie et de la psychologie, sous l'intitulé 'behavioral economics'.

L'intérêt ici porté au comportementalisme se justifie, aussi, de par l'ampleur même du défi qu'adressent les membres du courant à la perspective néo-classique et, au-delà, standard. Sur plus d'un demi-siècle, Simon, Katona, Leibenstein ou encore Kahneman et Tversky se sont livrés à un pilonnage systématique des représentations traditionnelles du comportement. L'assaut s'est tout particulièrement porté sur l'hypothèse de rationalité, frappée en chacune de ses prémisses. Or, il nous semble que cette véritable guère d'usure n'est pas allée sans influencer la trajectoire empruntée par la science économique au cours de ces vingt ou trente dernières années. Contraint à la polémique, partagé entre la volonté de nier et le souci d'intégrer les régularités empiriques répertoriées par le comportementaliste, le théoricien standard a vu sa suprématie nettement s'affaiblir. Notre présentation sera donc également l'occasion de dresser un bilan d'étape de l'effort critique et réformateur déployé par les membres du courant comportementaliste. Corrélativement, on pourra apprécier l'impact de cet effort sur l'évolution, qui se révèle adaptation, de l'approche économique standard.

Si l'on peut se proposer, dans le cadre du présent travail, d'examiner, avec suffisamment de détails, la nature des ambitions qui animent le courant comportementaliste, il nous faut, par nécessité, procéder à un choix quant il en va de discuter les apports du courant à la science économique. C'est que le courant comportementaliste offre, en effet, des perspectives qui s'étendent à l'ensemble des compartiments traditionnels du savoir économique, et portent même au-delà.²⁰ Une présentation panoramique des approches comportementalistes de la consommation, du travail, de la firme, de l'innovation, de la croissance, du développement (etc.) ne nous apparaît ni réalisable, ni pertinente. *Aussi a-t-on retenu de cibler nos efforts sur l'objet par excellence que constitue la décision et, plus généralement, le comportement individuel.*

Tout au long de ce travail, nous emploierons le terme de 'décision' afin de désigner un processus, généralement conscient, d'ajustement des moyens aux fins par où l'individu s'efforce de déterminer et de peser, sous la forme de raisonnements, de jugements, de délibérations ou encore de calculs, les divers critères et paramètres-clé qui entrent dans la définition de sa situation-problème avant que d'y apporter une réponse. Le 'comportement' renvoie, quant à lui, à la réalité externe des réactions, réponses, attitudes, actes ou actions, objectivement observables. N'étant concerné que par les seules

¹⁹ Si elles sont trop concises, les réflexions de Earl [1988a], Gilad *et al.* [1984, 1986a] ou Simon [1987] n'en sont pas moins porteuses d'éclairages intéressants.

²⁰ Il n'est qu'à consulter, pour s'en convaincre, la série des *Handbook of behavioral economics...*

décisions qui trouvent une expression comportementale, on tiendra le comportement, relativement à la décision, pour une catégorie plus générale. Ainsi donc, si toute décision est suivie de comportements, tout comportement ne se fonde pas sur une décision. Nous emploierons le concept de 'choix' afin de désigner, plus volontiers, le produit d'une activité de décision en tant qu'elle prend place dans le cadre de conditions, de circonstances, données au sujet de façon relativement immédiate.²¹

De manière plus spécifique encore, ce sont les enseignements comportementalistes quant à la teneur des processus et mécanismes de l'adaptation raisonnée et/ou raisonnable des moyens aux fins que l'on se propose essentiellement de restituer ainsi que d'analyser. Ce volet des contributions comportementalistes se révèle en effet, on l'a dit, au coeur tant de l'agenda de recherche que se proposent les membres du courant, que des polémiques qui les opposent aux tenants de l'approche standard. *En somme, c'est du défi comportementaliste aux représentations établies de la rationalité dont le présent travail entend se faire l'écho.* L'hypothèse d'asocialité et ses prémisses ne recevront donc qu'un traitement tout à fait ponctuel, secondaire.

2.2. Plan

La structure que l'on entend donner à notre propos nous mène d'une entame méthodologique et historique à un maillage analytique. C'est la mise en place de ce maillage analytique qui exige le plus d'attention. Elle nous conduit à donner une première discussion de l'articulation entre hypothèses et prémisses, une discussion qui nous met en position d'associer quatre prémisses à l'hypothèse de rationalité. Celles-ci résultent de ce que l'on suggère de décliner la catégorie des aptitudes du décideur, d'une part, et celle de la flexibilité de l'acteur, d'autre part, selon les dimensions motivationnelle ou cognitive. Après donc avoir précisé à quoi renvoient les aptitudes, motivationnelles et cognitives, du décideur, puis la flexibilité, motivationnelle et cognitive, de l'acteur, on propose de clore cette introduction générale par la construction d'un tableau à vocation synthétique.

2.2.1. D'une entame méthodologique et historique à un maillage analytique

Afin de structurer notre propos, une démarche *essentiellement* analytique se verra ici retenue, car avant de nous livrer à une déconstruction de l'hypothèse de rationalité susceptible de nous procurer le canevas souhaité, nous mènerons, dans le cadre d'une première partie, certains développements d'ordre méthodologique et historique. C'est ainsi que l'on s'attachera d'abord, assez brièvement, à présenter les canons de la 'méthodologie économique standard', avant de procéder à une caractérisation à grands traits de l'approche standard, en général, et de sa composante néo-classique, en particulier (Chapitre 1). Il s'agit là, en effet, d'un préalable dont on ne saurait se dispenser si l'on entend prendre la pleine mesure du défi comportementaliste. De façon symétrique, mais plus détaillée, on exposera ensuite la teneur des convictions méthodologiques qui animent les membres du courant comportementaliste, avant de revenir, comme on le

²¹ Le cadre options/conséquences est déterminé, de sorte que le sujet n'a plus qu'à *choisir* une option parmi celles qui s'offrent à lui.

laissait entendre, sur les difficultés auxquelles se doit de faire face toute démarche visant à caractériser et, par là, à délimiter l'économie comportementaliste (Chapitre 2).

Suivront alors quatre chapitres, agencés en deux parties. C'est ici que se révèle le statut analytique revendiqué pour notre présentation. La grille de lecture retenue repose, à un niveau général, sur la distinction que l'on peut faire entre la catégorie des hypothèses ('hypotheses') et celles des prémisses ('assumptions'). Si nos développements méthodologiques et historiques seront l'occasion de suggérer une articulation plus précise des concepts en question, il nous faut ici apporter un éclairage provisoire ; car on entend associer à l'hypothèse de rationalité quatre prémisses, chacune de ces prémisses venant donner corps à l'un de nos chapitres analytiques. En optant pour un canevas analytique, il s'agit d'organiser de manière intelligible la masse des réflexions suscitées par l'hypothèse de rationalité, tout en révélant les synergies qui font du comportementalisme un authentique courant de pensée.

Telle qu'elle se dégage des controverses qui ensèrent l'incontournable essai de Friedman [1953], la distinction entre hypothèse et prémisse paraît reposer, en économie, sur une articulation bicéphale. En effet, le terme 'prémisse' ('assumption') s'est vu mobilisé afin de désigner des énoncés qui semblent devoir constituer, dans une optique causale, des conditions de validité d'une hypothèse donnée, ou simplement permettent d'exprimer une telle hypothèse.²² L'hypothèse de rationalité paraît ainsi, de prime abord, présupposer de l'individu qu'il fasse montre d'un certain nombre d'*attributs psychologiques* qui fondent la catégorie de ses prémisses. Dans un autre registre, on a pu tenir pour des prémisses de l'hypothèse de concurrence parfaite, ces énoncés rencontrés communément sous l'intitulé 'conditions de la concurrence parfaite'.

Eminemment polémique, la catégorie des prémisses de l'hypothèse de rationalité s'avère aussi relativement malléable. Leur substance émerge en effet, dans une large mesure, en tant que fruit des projections critiques et réformatrices issues des représentations hétérodoxes du comportement individuel. C'est pour mieux dénoncer ceux-ci que le comportementaliste, en particulier, se propose de mettre à jour les présupposés sur lesquels la croyance en la portée descriptive de l'hypothèse de rationalité semble devoir se fonder. Une telle entreprise ne se réduit pas nécessairement, ni même généralement, à l'énoncé d'une axiomatique. Plutôt, elle tient en la formulation de conditions d'ordre général.

Du point de vue du comportementaliste, le théoricien standard semble ainsi présupposer, au titre de l'hypothèse de rationalité, que l'individu ferait preuve, d'une part, d'*aptitudes* illimitées, et, d'autre part, d'une *flexibilité* maximale. Chacune de ces catégories conceptuelles trouve à s'exprimer, et prend sens, au travers de la distinction que l'on suggère, par ailleurs, d'opérer entre la classe des 'vecteurs' (ou des

²² La traduction du terme 'assumptions', au même titre que l'articulation bicéphale ici retenue entre 'assumptions' et 'hypotheses', se voient tout autant suggérées par les propos de Nagel [1963], que par ceux de Simon [1963] (lesquels discutent ces notions dans le contexte de la contribution fondamentale de Friedman [1953], où l'auteur évoque 'the assumptions of a hypothesis'). Traduire 'assumptions' par 'présupposés' constitue, à certains égards, un choix plus approprié. Ce terme présente, néanmoins, l'inconvénient d'être d'usage peu courant, aussi que connoté négativement. Nous emploierons parfois les termes prémisses et présupposés de façon relativement indifférenciée.

déterminants) *motivacionnels* du comportement, d'une part, et celle de ses 'vecteurs' *cognitifs*, d'autre part. Plus traditionnelle, cette distinction entre le motivationnel et le cognitif est, à bien des égards, le pendant psychologique de l'antique conceptualisation par fins et moyens. Le doublet philosophique (et au-delà, éthique, sociologique...) se voit néanmoins, dans le cadre de la discipline psychologique, réformé pour prendre un contenu plus diffus et, partant, plus compréhensif. L'appréhension psychologique des mécanismes tant motivationnels que cognitifs conduit, en particulier, à ouvrir très largement les catégories de fins et de moyens aux processus inconscients, non délibérés.²³

La perspective ici adoptée invite, en somme, à éclater les attributs psychologiques du décideur/acteur au gré des quatre domaines, renvoyant à autant de prémisses, que compose le recoupement des deux oppositions à l'instant rapportées. Ainsi, en vue de procéder à un éclairage de l'hypothèse de rationalité en ses prémisses, suggère-t-on de distinguer les aptitudes motivationnelles des aptitudes cognitives, d'une part, et la flexibilité motivationnelle de la flexibilité cognitive, d'autre part. La catégorie des aptitudes fera l'objet d'un traitement au titre de notre seconde partie ; celle de la flexibilité recevra un examen dans le cadre de notre troisième partie. Pour chacune de ces parties, le versant motivationnel viendra offrir un premier chapitre, le versant cognitif un second.

2.2.2. Les aptitudes, motivationnelles et cognitives, du décideur

Il est possible de présenter la catégorie des aptitudes du décideur, en matières motivationnelles comme cognitives, au travers d'un élargissement du champ que recouvre habituellement l'opposition entre opérations de recueil et opérations de traitement de l'information.²⁴ Dans cette optique, on propose de distinguer les capacités du décideur quant au *recueil* de l'information relative tant à sa *situation-problème* (ou son environnement-problème) qu'à ses *préférences*, des capacités de ce décideur à *tirer profit* de l'information ainsi recueillie.

Le théoricien standard semble prêter au décideur, selon le comportementaliste, des *aptitudes motivationnelles* considérables. L'hypothèse de rationalité présuppose ce dernier capable, d'abord, de recueillir une information sur ses propres préférences, qui soit à la fois complète et cohérente. Certes, il ne faut pas s'y tromper, la rationalité économique ne concerne que le seul choix des moyens. Mais bien que les goûts ne se discutent point, le modèle standard de la rationalité exige du décideur qu'il puisse toujours

²³ Aussi les champs, motivationnel, d'une part, et cognitif, d'autre part, se doivent-ils d'être entendus en un sens relativement large. Une approche du comportement peut être qualifiée de 'motivationnelle' dès lors qu'elle met l'accent sur l'analyse des mécanismes 'qui sont censés constituer la force énérgisante et directrice du comportement' (Mac Fadyen [1986a, p. 71]). Une approche du comportement peut être considérée comme 'cognitive' si elle privilégie l'analyse des mécanismes relatifs 'à l'accroissement, au maintien et à l'utilisation des connaissances' (Parot & Richelle [1992, p. 221]). Ainsi notre usage de ces catégories est-il tout à fait comparable à celui qu'en font, notamment, March & Simon [1958].

²⁴ Une interprétation commune, à l'attention de l'économiste, de cette distinction classique de la psychologie conduit à faire remarquer qu'il faut, en vue de procéder à une décision ou de résoudre un problème, se procurer un certain nombre d'informations mais aussi procéder à diverses opérations de délibération ou de calcul.

exprimer des préférences déterminées et transitives. Au demeurant, les présentations axiomatiques de l'hypothèse de rationalité, dans son expression déterministe comme probabiliste, tiennent en l'énoncé de diverses prémisses qui constituent autant d'exigences relatives aux aptitudes du décideur à exprimer des préférences, que celles-ci portent sur des conséquences spécifiées avec certitude ou des 'loteries'.

L'approche standard présuppose, ensuite, une fois réunie l'information quant à ses propres préférences, que le décideur soit toujours à même de tirer profit de cette information sous-jacente en lui conférant une expression comportementale effective. Préférences et comportements seraient ainsi une seule et même réalité.²⁵ Cette perspective qui, avec la théorie des 'préférences révélées', prend le caractère d'une nécessité, semble donc exclure la possibilité de carences ou de faiblesses inhérentes à la motivation ou à la volonté individuelle. Pour le comportementaliste, pourtant, les aptitudes motivationnelles du décideur sont tout aussi limitées que le sont ses aptitudes cognitives. Outre que le caractère intransitif des préférences ait pu être établi depuis longtemps déjà, le courant comportementaliste fait valoir une masse considérable de matériaux empiriques qui laissent penser que les préférences ne seraient pas toujours clairement déterminées. Elles se révéleraient, ainsi, assez largement contingentes. Par ailleurs, le décideur semble ne pas être forcément doté de l'énergie motivationnelle susceptible d'assurer le parfait alignement entre préférences et comportements que présuppose l'hypothèse de rationalité (Chapitre 3).

Pour le comportementaliste, il est commun d'affirmer que le théoricien standard attribuerait au décideur des *aptitudes cognitives*, sinon illimitées, à tout le moins impressionnantes. Ainsi est-il censé disposer d'une connaissance exhaustive des options qui lui sont ouvertes, en même temps que des conséquences qui s'y rattachent. A défaut d'anticiper, avec certitude, les conséquences possibles de ses choix, le décideur standard est réputé en mesure de se forger, au vu des éléments d'information dont il dispose, des croyances probabilistes pertinentes. De même est-il toujours capable d'intégrer, dans ses calculs optimisateurs, l'ensemble des paramètres d'intérêt au regard de sa situation-problème, aussi nombreux fussent-ils. Le théoricien standard présuppose donc le décideur doué d'aptitudes à recueillir l'information relative à son environnement, aussi que d'aptitudes à tirer profit de cette information, qui seraient essentiellement illimitées. Contre cette prémisse, le comportementaliste fait valoir tout un faisceau de constats empiriques qui semblent démontrer que le décideur doit fonder communément ses réponses sur des 'constructions cognitives' (des connaissances, des représentations, des croyances) imparfaites, car parcellaires, biaisées et/ou erronées (Chapitre 4).

2.2.3. La flexibilité, motivationnelle et cognitive, de l'acteur

De même que, pour le comportementaliste, le théoricien standard prêterait, au titre de l'hypothèse de rationalité, des aptitudes presque illimitées au décideur, il le supposerait en mesure de faire preuve d'une flexibilité quasi-maximale. Cette flexibilité idéale et, en fait, la terminologie ici retenue, ne prennent pleinement sens qu'à préciser la teneur des rigidités qu'entend introduire, par contraste, l'auteur comportementaliste dans ses propres

²⁵ Il va sans dire que l'on est ici dans le domaine des 'préférences nettes des coûts encourus'.

représentations du comportement.

Sur le plan des finalités du comportement, la *flexibilité motivationnelle* maximale conduit à poser la quête de l'optimum comme 'méta-objectif' incontournable. Cette prémisses se voit opposer, par les auteurs comportementalistes, la 'thèse du satisficing', en vertu de laquelle il ressort que le décideur, en de nombreuses circonstances, s'assignerait pour méta-objectif de trouver, non pas une solution 'optimale', mais une solution 'satisfaisante'. L'élément de rigidité surgit donc, ici, de l'irruption d'un 'seuil d'aspiration ou de satisfaction' qui marque les limites de l'"adaptation motivationnelle" de l'acteur à sa situation-problème (Chapitre 5).

Sur le plan des moyens de l'action, la *flexibilité cognitive* maximale conduit à conférer à la décision le statut de 'méta-procédure', pour ainsi dire, exclusive. Tout comportement d'intérêt pour les sciences sociales se verrait de la sorte, pour le théoricien standard, précédé d'un calcul généralement conscient. Face à cette prémisses, les comportementalistes font valoir le rôle, en particulier, de l'habitude et ses mécanismes, en tant que méta-procédure alternative susceptible de garantir l'adéquation des moyens aux fins. Parce qu'elle suspend le processus d'appréciation critique inhérent à la décision, l'habitude introduit la rigidité au sein des procédures qui assurent l'"adaptation cognitive" de l'acteur à son environnement-problème (Chapitre 6).

Certes, les prémisses par lesquelles se voit spécifiée l'étendue de la flexibilité des vecteurs motivationnels et cognitifs du comportement apparaissent, en fait, sous un certain éclairage, strictement subordonnées aux prémisses qui caractérisent, en ces mêmes domaines, les aptitudes individuelles. Ainsi, c'est parce que le théoricien standard prête au décideur des aptitudes essentiellement illimitées qu'il conclut, peu ou prou, à la flexibilité maximale des réponses individuelles. *A contrario*, c'est parce que le comportementaliste fait allégeance aux défaillances qui marquent les aptitudes motivationnelles et cognitives de l'acteur, qu'il reconnaît la prégnance des mécanismes tant du satisficing que de l'habitude.

Il n'en reste pas moins pertinent d'estimer que l'hypothèse de rationalité tient en l'affirmation selon laquelle tout se passe comme si les individus étaient non seulement dotés d'aptitudes motivationnelles et cognitives illimitées, mais témoigneraient, aussi, d'une flexibilité motivationnelle et cognitive maximale. En effet, chacune de ces quatre prémisses recouvre, au-delà des liens de subordination bien réels, un espace de problématiques et de polémiques qui lui est largement spécifique. Enfin, s'il eut été sans doute possible d'opter pour un agencement différent, deux à deux, de nos quatre chapitres, la fluidité de notre présentation montrera, nous le croyons, le bien fondé des arbitrages retenus.

2.2.4. Une représentation synthétique

Il peut être utile, pour clore cette introduction, de donner une représentation synthétique de notre propos, dans sa structure comme dans sa nature. On invite ainsi le lecteur à considérer les deux tableaux placés ci-après. Ils renvoient, pour l'un, à notre deuxième partie, pour l'autre, à notre troisième partie. Contentons-nous de rappeler ici que notre première partie recèle certains développements d'ordre méthodologique et historique

relatifs, d'une part, à l'approche économique standard (Chapitre 1) et, d'autre part, à l'économie comportementaliste (Chapitre 2).

Deuxième partie : Les aptitudes limitées du décideur

	CHAMP MOTIVATIONNEL	CHAMP COGNITIF
A P T I T U D E S D U D E C I D E U R	<p>Chapitre 3 Psychologie des jugements évaluatifs, ou les limites des aptitudes motivationnelles du décideur <i>La théorie économique standard présuppose le décideur capable de recueillir une information complète et cohérente sur ses préférences. De même celui-ci peut-il toujours exploiter cette information en donnant à ses préférences une expression comportementale effective.</i> En contrepoint de cette représentation standard, le comportementaliste fait le constat des limites qui frappent les aptitudes motivationnelles du décideur. C'est ainsi que l'on rapporte, en particulier, un grand nombre de travaux expérimentaux qui démontrent le caractère variable des préférences. Ces contingences trouvent à s'expliquer dès lors que l'on montre, avec le comportementaliste, que les <i>jugements évaluatifs</i> opérés par le décideur prennent appui sur des procédures de nature multiples et diversement sophistiquées.</p>	<p>Chapitre 4 Psychologie des jugements prédictifs, ou les limites des aptitudes cognitives du décideur <i>La théorie économique standard présuppose le décideur capable de recueillir et de traiter une information exhaustive quant aux caractéristiques de sa situation-problème. Ainsi se trouve-t-il en mesure d'éclairer le cadre options/conséquences à l'aune de connaissances, de représentations, de croyances des plus pertinentes.</i> Face à cette prémisse, le comportementaliste révèle l'étendue des limites qui frappent les aptitudes cognitives du décideur. On se fait l'écho, plus particulièrement, d'une classe importante de travaux par où se voit établi le caractère biaisé du rapport à l'information qu'entretient le sujet. L'impact de ces biais qui affectent les procédures de recueil ou de traitement de l'information et, au-delà, la complexité même des situations-problème rencontrées, laissent présager de <i>jugements prédictifs</i> porteurs d'un éclairage approximatif, parcellaire, erroné du cadre options/conséquences.</p>

Troisième partie : La flexibilité limitée de l'acteur

	CHAMP MOTIVATIONNEL	CHAMP COGNITIF
FLEXIBILITE DE L'ACTEUR	<p>Chapitre 5 La thèse du satisficing, ou les limites de la flexibilité motivationnelle <i>La perspective économique standard ne reconnaît, à un niveau général d'analyse, qu'un seul objectif aux comportements individuels : le désir d'optimiser. En ce sens, la flexibilité motivationnelle du décideur est réputée maximale.</i> Avec sa thèse du satisficing, le comportementaliste vient au contraire faire état des limites de la flexibilité motivationnelle du décideur. C'est que souvent l'irruption d'objectifs exprimés sous la forme de seuils vient borner les aspirations du décideur. Ainsi présente-t-on les travaux que consacrent les psychologues et/ou les comportementalistes aux seuils d'aspiration. On montre par ailleurs que le décideur semble viser une solution satisfaisante faute tantôt de <i>pouvoir</i> faire mieux, tantôt de <i>vouloir</i> faire mieux. Quel que soit le fondement donné à la thèse du satisficing, on montre enfin combien s'avèrent fragiles les stratégies déployées afin de replacer les positions du comportementaliste dans le giron de l'hypothèse de rationalité.</p>	<p>Chapitre 6 La prégnance des réponses habituelles, ou les limites de la flexibilité cognitive <i>L'approche standard ne reconnaît, à un niveau général d'analyse, qu'un seul processus susceptible d'assurer l'adaptation des moyens aux fins : la décision ou le calcul. Elle présuppose que l'acteur fait preuve d'une flexibilité cognitive maximale.</i> Face à cette prémisse, les auteurs comportementalistes mettent en particulier l'accent sur le caractère prégnant des habitudes, en tant que foyers manifestes de la rigidité cognitive. On examine, avec ces auteurs, les modalités de la genèse, du maintien et du renouveau des habitudes. On montre, là aussi, que la prégnance des habitudes se voit justifiée au titre de considérations tantôt cognitives, tantôt motivationnelles. De même, enfin, on insiste sur la pertinence limitée de ces interprétations promptes à voir dans la prégnance des habitudes le simple reflet de calculs optimisateurs qui ne feraient qu'intégrer l'impact des 'coûts de décision'.</p>

PREMIERE PARTIE : L'économie comportementaliste : vers un renouvellement méthodologique de la science économique ?

Introduction à la première partie

Le programme de recherche initié par le comportementaliste ne saurait être tout à fait compris, de même qu'il ne saurait atteindre son but, sans que le caractère méthodologique du différend qui l'oppose au théoricien néo-classique/standard ne soit, en dernière instance, souligné. En effet, a-t-on remarqué, les représentations scientifiques du réel reposent sur des arbitrages méthodologiques (explicites ou implicites, conscients ou inconscients, opérés *ex-ante* ou *ex-post*...) dont elles ne peuvent être dissociées. Aussi, l'assaut mené par les membres du courant contre l'hypothèse de rationalité, en ses prémisses, doit-il passer par le front méthodologique. A défaut d'une prise en compte adéquate des spécificités méthodologiques de l'approche économique standard, les critiques égrainées par les auteurs comportementalistes courent le risque d'être tenues

pour 'naïves', de même que les réformes suggérées pour 'futiles'.

Les plates-formes critique et réformatrice promues par le comportementaliste prennent un poids tout autre dès lors qu'elles incarnent le rejet des fondements méthodologiques qui sous-tendent l'approche économique standard, ainsi que l'adhésion simultanée à un programme méthodologique alternatif. Précisément, cette première partie est, avant tout, l'occasion d'inscrire les développements néo-classiques/standards (Ch 1, § 1) et comportementalistes (Ch 2, § 1) dans leur cadre méthodologique respectif. Plus secondairement, cette partie, qui ressort ouvertement de l'histoire de la pensée économique, nous conduit à caractériser brièvement l'approche économique standard, dont relève la perspective néo-classique (Ch 1, § 2). De même nous donne-t-elle l'opportunité de revenir plus longuement sur les difficultés, identifiées au cours de notre introduction, que doit rencontrer tout lecteur désireux de procéder à une caractérisation et, dans le même élan, à une délimitation de l'économie comportementaliste (Ch 2, § 2).

CHAPITRE 1 : De la méthodologie économique standard à l'approche économique standard

Introduction

Le présent chapitre se compose de deux sections principales. Dans le cadre de notre première section, nous présentons la méthodologie économique standard. Après avoir révélé les thèses ou les piliers constitutifs de cette perspective méthodologique, nous examinons quelques temps forts de sa genèse. On se focalise ainsi sur deux oeuvres méthodologiques majeures : les contributions de John Stuart Mill, d'abord, et l'essai de Friedman, ensuite. Bien qu'incomplet, notre éclairage rétrospectif suffit aux besoins de notre propos.

Dans le cadre de notre deuxième section, la substance analytique de l'approche économique standard fait l'objet d'un examen qui prend pour toile de fond ses soubassements méthodologiques. Ainsi, on s'attache d'abord à caractériser les travaux qui relèvent de cette approche. Nous présentons, ce faisant, les principes suivant lesquels il conviendrait d'articuler le champ des contributions néo-classiques au champ, générique, des contributions standards. Nous revenons ensuite sur la distinction entre hypothèse et prémisses, illustrée au regard des fondations psychologiques de l'approche standard. Le chapitre s'achève sur un examen de la teneur des conclusions visées par le théoricien standard qui nous conduit, en particulier, à distinguer les implications micro- des implications macro-analytiques d'une théorie.

1. La méthodologie économique standard

Nous donnons un aperçu panoramique de la méthodologie économique standard, relatif à

sa nature mais aussi à sa genèse. Au terme de cette présentation, nous dégagons deux 'actes' principaux, que sont l'acte classique' et l'acte néo-classiques' : deux actes dont le substrat méthodologique s'incarne, respectivement, dans les réflexions de Mill et de Friedman.

1.1. Un aperçu panoramique

La méthodologie économique standard, suggère-t-on, tient en l'affirmation d'une double thèse : la 'thèse hypothético-déductiviste', d'une part, et la 'thèse de l'asymétrie fondamentale', d'autre part. Après avoir présenté chacune de ces thèses, nous rapprochons la genèse de la méthodologie économique standard du poids des inclinations scientifiques de l'économiste.

1.1.1. Deux thèses constitutives

Dans leur tentative de présentation synoptique des contributions comportementalistes, Benjamin Gilad, Stanley Kaish et Peter Loeb donnent, à juste titre, une part prépondérante aux arbitrages méthodologiques qui séparent et opposent l'économiste comportementaliste de l'économiste standard. Ils écrivent : 'The theme that ties behavioral economists together is a shared set of *objections* to the mainstream tradition of economic theorizing. Among these objections are : (1) a rejection of positivism as *the* methodological foundation for economic research, (2) a refusal to accept the use of deductive reasoning as a sufficient basis for a (social) science, and (3) a marked dislike of static analysis of equilibrium *outcomes* rather than disequilibrium processes. But their most important criticism of mainstream theory is (4) an objection to the *simplistic* economic model of rational agents exhibiting optimizing behavior' (Gilad *et al.* [1984, p. 2 ; 1986a, p. xviii]).

En dépit de l'accent mis sur la dimension méthodologique du débat, on peut néanmoins regretter que Gilad, Kaish et Loeb limitent leur propos à un bref catalogue d'objections traditionnellement formulées par les auteurs comportementalistes à l'encontre des orientations méthodologiques qui sous-tendent la perspective standard. La difficulté n'est pas en fait spécifique au propos de Gilad *et al.* [1984, 1986a]. Dans leurs présentations des convictions méthodologiques et analytiques qui animent le comportementalisme, les auteurs comportementalistes se voient presque invariablement conduits à examiner et à critiquer la teneur des orientations méthodologiques qui semblent guider l'approche standard. Force est de constater, pourtant, que ces discussions se limitent communément à des remarques éparses et par trop générales. Pour les besoins de ce travail, il convient, cependant, d'identifier plus clairement la nature des fondements méthodologiques de l'approche néo-classique/standard afin de les mieux contraster avec les orientations qui sous-tendent la plate-forme méthodologique comportementaliste. Dans cette perspective, les remarques de Gilad, Kaish et Loeb, en dépit des lacunes signalées, nous paraissent d'un intérêt certain.

Les différentes critiques que soulèvent Gilad *et al.* [1984, 1986a] sont, croyons-nous, assez largement interdépendantes. Elles pointent vers le rejet de ce qui nous apparaît comme la *méthodologie économique standard (ou dominante)*. A notre sens, cette

perspective méthodologique invite, pour l'essentiel, à recourir à **un mode de raisonnement hypothético-déductif dont le caractère empirique se doit d'être établi non pas à l'aune d'une discussion de la pertinence empirique²⁶ des 'prémisses du raisonnement' mais au vu d'une démonstration de la portée empirique²⁷ des 'conclusions du raisonnement'**. Ainsi formulée, la perspective méthodologique standard en économie semble reposer sur l'affirmation d'une double thèse.

Elle repose, d'abord, sur l'affirmation de la *'thèse hypothético-déductiviste'*, selon laquelle la science économique est (ou doit être) une science hypothético-déductive.²⁸ Il ressort, dans cette perspective, que les explications et/ou les prédictions²⁹ qui résultent des hypothèses ou des théories économiques ont la forme de conclusions, de dérivations, établies par inférence logique, sur la base d'un certain nombre de prémisses du raisonnement.

Elle repose, ensuite, sur l'affirmation de ce que l'on désignera comme constituant la *'thèse de l'asymétrie fondamentale'*, d'après laquelle il ressort que seule la question de la portée empirique des conclusions du raisonnement est (ou doit être) matière *légitime* à controverses quant il en est d'apprécier la validité empirique des énoncés scientifiques. La science économique, comme science empirique, s'astreint donc, en principe, à établir une correspondance entre les conclusions qu'elle énonce et la réalité des phénomènes économiques dont elle entend rendre compte.

1.1.2. Un regard sur la genèse de la méthodologie économique standard

²⁶ Cette 'pertinence empirique' peut revêtir une double dimension, selon que l'on apprécie le caractère plus ou moins exhaustif des prémisses considérées ou leur validité (les prémisses sont-elles valides et précises ?).

²⁷ Cette 'portée empirique' peut recouvrir une double dimension, suivant que l'on apprécie le caractère plus ou moins déterminé des conclusions considérées ou leur validité (les conclusions sont-elles valides et nécessaires ?).

²⁸ Tout au long de ce travail, notre terminologie reflètera, pour l'essentiel, l'éclairage logique des théories scientifiques, conforme, en particulier, à la présentation de Hempel & Oppenheim [1948] dont Cyert & Grunberg [1963] se font l'écho. Sur un plan logique, la théorie se constitue de prémisses (c'est-à-dire d'hypothèses, d'axiomes, de postulats, de définitions...) et d'implications, de conclusions ou encore de dérivations. A dessein, nous emploierons, ici, le terme 'prémisses' afin de désigner, plus spécifiquement, des énoncés fondamentaux qui permettent de donner corps à une hypothèse suffisamment générale ; des énoncés que l'on désignera également, çà et là, en évoquant la catégorie des 'présupposés' d'une hypothèse (cf. notre introduction générale ; cf. aussi § 2.2., ci-après dans ce chapitre).

²⁹ L'explication et la prédiction sont les deux fonctions *descriptives* d'une théorie. Contrairement à l'explication, la prédiction renvoie à des implications relatives à certains phénomènes non-encore intervenus ou constatés. La prédiction en économie, il faut le signaler, ne revêt pas nécessairement de dimension quantitative, pas plus qu'elle ne se réduit au domaine de la projection conjoncturelle. Ce que l'on entend généralement par 'prédiction', au sein de la discipline, prend davantage la forme d'implications logiques de la théorie dont on s'efforce de vérifier, après coup, la pertinence, ou encore d'implications qui consistent en un éclairage des développements censés résulter dès lors que tel ou tel changement affecterait une 'variable-clé' donnée. Pareille conception de la prédiction se dégage nettement de ces contributions classiques que constituent, notamment, les propos de Friedman [1953], ou de Machlup [1946, 1955, 1967].

La méthodologie économique standard a pris forme de manière progressive et presque imperceptible au fil de l'histoire de la science économique. Elle est à certains égards le résultat non intentionnel de la pratique des grands économistes qui ont contribué à forger, depuis près de deux siècles, le devenir de la discipline. Elle est aussi le produit plus intentionnel de grandes contributions méthodologiques qui jalonnent ce développement disciplinaire. Dans ce cheminement séculaire, nous semble-t-il, l'éclat des sciences de la nature a fait office d'étoile du berger. L'adhésion, assez générale, de la communauté scientifique aux deux thèses qui sous-tendent la perspective méthodologique standard nous paraît être, en effet, le produit du désir, depuis longtemps manifesté par les économistes, de calquer la démarche épousée par les 'sciences dures' et, pour être plus précis, par la physique. Il s'agit ainsi, pour l'économiste, de parvenir, sur la base d'un nombre relativement restreint de prémisses du raisonnement, à dériver diverses conclusions témoignant d'une certaine 'portée empirique'. En d'autres termes, il s'agit de calquer la démarche hypothético-déductive qui semble avoir garanti le succès de la physique. Il s'agit également, plus accessoirement, de parvenir à adopter le langage de cette même discipline, à savoir : le langage mathématique.

Dans cette perspective, l'enracinement progressif de la méthodologie économique standard apparaît comme le produit d'une certaine 'dérive scientifique'... Le 'scientisme', entendu comme croyance dans l'idée selon laquelle 'les sciences sociales et humaines ne peuvent employer aucune autre méthode que celles des sciences de la nature' (Oger [1992]), procède d'une double inspiration. Cette perspective peut se comprendre, d'abord, comme le fruit d'une conviction rationnelle (dans le sens large de 'raisonnable') qui conduit le chercheur à estimer que l'application des méthodes qui ont fait le succès des sciences de la nature aux objets relevant des 'sciences sociales et humaines' pourrait se montrer, là aussi, des plus fertiles. Mais cette perspective se voit aussi communément et indistinctement entachée d'une attraction irrationnelle (qui échappe à l'emprise de la seule raison) qui, nourrie de fascinations et de complexes d'infériorité, pousserait le scientifique, en sciences sociales et humaines, à rechercher l'harmonie mimétique avec les sciences de la nature. Les fondements de la dérive scientifique qui aurait discrètement mené à la large acceptation (explicite ou non) des thèses constitutives de la méthodologie économique standard n'échappent pas à cette dualité.

Deux 'grands actes', ou deux 'tableaux', nous semblent pouvoir rendre compte du processus d'enracinement progressif des deux piliers de la méthodologie économique standard. De même que chacun de ces actes met en jeu des inspirations plus ou moins rationnelles, de même chacun cristallise des arbitrages plus ou moins intentionnels. En particulier, chaque acte s'ouvre par des contributions analytiques majeures, et culmine avec une contribution méthodologique non moins importante. Ainsi, l'acte 'classique' s'ouvre avec les écrits des pères-fondateurs de la discipline (Adam Smith et, plus encore -on va le voir-, David Ricardo), et culmine avec les contributions méthodologiques de Mill [1836, 1844]. L'acte 'néo-classique' puise ses racines dans la 'révolution marginaliste', et trouve son apogée dans les positions méthodologiques de Friedman [1953]. Envisageons successivement chacun de ces actes, tout en concédant d'emblée le caractère succinct et parcellaire de l'éclairage méthodologique livré ; un éclairage qui, néanmoins, doit se révéler suffisant pour les besoins de notre propos.

1.2. De l'économie politique classique aux interprétations méthodologiques de John Stuart Mill

Après avoir souligné l'importance de l'héritage ricardien pour la méthodologie économique standard, on plante le contexte méthodologique du XIX^{ème} siècle. Cette démarche nous conduit à rappeler que la controverse entre inductivistes et déductivistes occupe alors le devant de la scène. Nous faisons part des raisons qui conduisent Mill à cautionner la thèse hypothético-déductiviste, avant d'examiner quelle semblerait être la position de l'auteur vis-à-vis de la thèse de l'asymétrie fondamentale.

1.2.1. L'héritage ricardien

Dans l'optique d'une présentation rétrospective de la genèse de la méthodologie économique standard, l'oeuvre de Ricardo s'impose comme une référence incontournable. Quelles qu'aient pu être en effet les propres conceptions méthodologiques de l'auteur des *Principes* (Ricardo [1817])³⁰, on ne manquera pas de reconnaître, avec Jessua [1991, p. 209], que 'l'importance de l'oeuvre de Ricardo tient sans doute au fait qu'il a innové en créant un style d'analyse abstrait, d'enchaînement de concepts, de construction de modèles théoriques et ce style deviendra une des formes caractéristiques de l'analyse économique moderne'. Cette innovation dont est porteuse l'oeuvre maîtresse de Ricardo, cet 'héritage ricardien', suivant la formule de Zouboulakis [1993], est l'expression même de l'introduction du raisonnement hypothético-déductif au sein de la discipline économique.

C'est essentiellement en tant qu'il oriente fermement la discipline sur la voie de la thèse hypothético-déductiviste que l'apport de Ricardo se doit d'être placé aux origines de la méthodologie économique standard. Plus secondairement, on ne pourra s'empêcher de remarquer, à tout le moins, le peu d'empressement avec lequel l'auteur s'attache à fonder empiriquement les prémisses retenues aux fins de ses chevauchées déductives, convaincu peut être que l'exactitude des prédictions énoncées s'imposerait comme le gage le plus net de la scientificité de son propos.

Bien que nous ne puissions aisément étayer cette intuition (faute de matériaux), gageons néanmoins que le déploiement, dans l'oeuvre maîtresse de Ricardo, d'un discours ostensiblement hypothético-déductif, par où l'ossature même de la méthodologie économique standard se voit assise, constitue effectivement une première expression du scientisme disciplinaire dont on entend, en passant, montrer le rôle. L'idée que l'on se fait de 'la Science', en ce début de XIX^{ème} siècle, est déjà marquée par l'empreinte des sciences de la nature, et plus spécifiquement de la physique. Ainsi que le souligne Blaug [1980], Smith lui-même présentait, dès 1750³¹, la méthode de Newton comme une méthode dans laquelle sont posés 'au départ, certains principes, premiers ou démontrés à partir desquels on peut rendre compte des différents phénomènes, l'ensemble étant lié

³⁰ Pour autant que ce dernier ait développé une vision méthodologique explicite et cohérente.

³¹ Cette présentation fut effectuée dans le cadre d'un essai de philosophie des sciences demeuré méconnu : *The principles that lead and direct philosophical enquiries : illustrated by the history of astronomy*.

par la même chaîne [logique]' (Smith, in Blaug [1980, p. 57]).

Si l'on ne peut nier que Smith [1776] se soit efforcé de transposer la méthode newtonienne à l'objet de l'économie politique naissante en consacrant, notamment, dans sa *Richesse des nations*, le rôle quasi-exclusif de l'intérêt individuel et, au-delà, de l'*homo oeconomicus*, Ricardo mieux que lui, pourtant, a su faire usage de cette méthode hypothético-déductive qui fit le succès de la mécanique classique.³² Aussi, la discipline économique, en général, et la perspective standard, en particulier, héritent-elles bien, en la matière, davantage des travaux de Ricardo que de ceux de Smith (Meidinger [1994], Zouboulakis [1993]).

1.2.2. Le contexte méthodologique

La contribution analytique majeure de Ricardo (et, accessoirement, celle de Smith) trouve un éclairage méthodologique explicite dans les écrits de J. S. Mill (Mill [1836, 1844]). On sait que pour l'auteur, la réflexion méthodologique tend invariablement à expliciter et à entériner certaines pratiques scientifiques passées.³³ Or, Mill a vu dans le *modus operandi* ricardien les canons d'une méthodologie économique pertinente (Meidinger [1994], Zouboulakis [1993]). L'oeuvre méthodologique de Mill apporte donc non seulement un 'éclairage systématique', mais également une certaine caution théorique à la démarche ricardienne.

Certes, l'apport de Ricardo a plus largement suscité l'attention des différents auteurs qui relèvent de ce que Zouboulakis [1993] nomme 'la tradition épistémologique ricardienne'.³⁴ Cependant, c'est bien la contribution méthodologique de Mill qui constitue la pièce maîtresse de la méthodologie économique du XIX^{ème} siècle.³⁵ Au cours des débats qui jalonnèrent le siècle, cette contribution demeura une référence omniprésente. C'est pourquoi nous nous contenterons d'éclairer les questions qui nous intéressent ici à la lumière des seuls apports méthodologiques de Mill.

Sur un plan méthodologique, le XIX^{ème} siècle est tout particulièrement et plus directement marqué par l'opposition entre 'déductivistes' et 'inductivistes'. Cette opposition culmine, bien sûr, à l'occasion de la fameuse *Methodenstreit*. Mais le débat n'a jamais été circonscrit aux seuls auteurs de langue allemande. En Grande-Bretagne, le conflit entre tenants de la méthode déductive, d'une part, et partisans de la méthode inductive, d'autre part, prend déjà corps dans les échanges épistolaires opiniâtres entre Ricardo et Malthus. Il se prolonge dans les controverses mettant aux prises les

³² Le vif intérêt que porte, par ailleurs, Ricardo aux mathématiques n'est probablement pas étranger au caractère si prégnant du cadre hypothético-déductif dans son oeuvre maîtresse.

³³ Sur ce point, voir le livre V de ses remarquables *Essays on some unsettled questions of political economy* (Mill [1836]).

³⁴ Relèvent de cette tradition (en plus de J. S. Mill) : Senior, Whately, Cairnes, Bagehot, Sidgwick, et N. Keynes (sur cette tradition, voir aussi Blaug [1980, Ch 3]).

³⁵ Elle apparaît d'ailleurs, à ce titre, et de façon plus générale, comme un point de référence incontournable de la méthodologie économique 'tout court' (Mouchot [1996]).

récipiendaires de l'héritage ricardien (les membres de la tradition épistémologique ricardienne), d'une part, et les adeptes de l' 'école historique anglaise' (Jones, Leslie).³⁶ Signe des temps, la contribution méthodologique de Mill est avant tout une tentative de justification du bien fondé de l'emploi de la démarche déductive. En conséquence, cette contribution apparaît tout particulièrement comme une défense de la thèse hypothético-déductiviste et, partant, comme une tentative d'enraciner le premier pilier de la méthodologie économique standard.

1.2.3. Mill et la thèse hypothético-déductiviste

C'est dans le Livre VI de son *System of logic* (Mill [1844]) que J. S. Mill aborde la question de la méthode des 'sciences morales'. D'emblée (Ch I), l'auteur révèle explicitement ses convictions scientifiques, affirmant que le progrès des sciences morales passe par le recours aux méthodes des sciences de la nature. Après quelques généralités relatives à la nature et aux conditions de possibilité d'une 'véritable étude scientifique' de l'Homme et de la Société (Ch II & III), l'auteur nous présente les deux sciences qui, dans son optique, doivent constituer le socle de toute étude scientifique dans le domaine des sciences morales : la psychologie, d'une part, et l'éthologie, d'autre part (Ch IV & V). Suit alors le cœur des positions milliennes quant à la place respective des méthodes déductives et inductives.

Au chapitre VII, l'auteur en vient à constater que les méthodes expérimentales ne sauraient s'appliquer aux sciences morales. Mill reconnaît ainsi que les quatre méthodes expérimentales, ou 'inductives'³⁷ directes a posteriori' (soit les méthodes de concordance, de différence, des résidus et des variations concomitantes³⁸), qu'il a longuement présentées au cours des livres précédents, ne sont d'aucun secours pour l'étude des sciences morales. La spécificité de leur objet rend, en effet, les expérimentations impraticables. En outre, de par sa complexité, cet objet place le scientifique en présence de multiples cas de 'pluralité des causes'³⁹ et, plus encore, le confronte aux maux inhérents à l'entremêlement des effets⁴⁰ (pour reprendre les formulations de l'auteur). Or, face à ces difficultés, les quatre méthodes 'inductives' doivent se révéler inopérantes.

³⁶ Sur ces controverses, nous renvoyons à Blaug [1980], ou à Zouboulakis [1993].

³⁷ Blaug [1980, p. 70] critique vertement Mill pour l'ambiguïté avec laquelle il utilise le terme 'induction'. Tantôt, l'induction millienne évoque un processus qui conduit à étendre la 'validité' d'une proposition, établie sur la base d'un certain nombre de cas particuliers, au cas général (c'est en fait là le sens usuel du terme 'induction'). Tantôt, l'induction millienne se veut un processus de 'corroboration expérimentale' (à travers l'usage des quatre méthodes évoquées ci-dessus) d'une proposition empirique. A bien y regarder, pourtant, la critique est sans doute trop sévère. En effet, la méthode expérimentale s'avère, aux yeux de Mill, le meilleur moyen d'accroître la légitimité du saut inductif, sans bien sûr que cette légitimité puisse jamais être totale.

³⁸ Ces quatre méthodes sont l'occasion, pour Mill, de codifier la pratique expérimentale. Elles renvoient en effet aux diverses techniques que mobilise, ou doit mobiliser, l'expérimentateur désireux de s'assurer de la réalité d'un rapport de cause à effet.

³⁹ Un même effet peut résulter de causes tout à fait différentes.

⁴⁰ Un effet donné peut être le produit de plusieurs causes agissant simultanément.

Quand bien même, donc, les expérimentations seraient concevables dans le domaine des sciences morales, elles ne pourraient y être déployées avec succès. Dans ces conditions, nous dit Mill, il n'est plus qu'à se tourner vers la 'méthode déductive concrète' ou 'méthode physique', que l'auteur examine dans son chapitre IX.

L'économie politique est une science morale. Elle est, nous dit Mill : 'the science relating to the moral or psychological laws of the production and distribution of wealth' (Mill [1836, p. 132]). Les investigations que conduit l'économiste, relativement à cette portion de l'activité sociale désincarcérée -aux fins d'établir une science de l'économie politique- de la totalité que constitue l'activité de l'Homme en société, se doivent donc de reposer sur la méthode déductive. Le premier temps de ces investigations consiste en l'élaboration des prémisses du raisonnement. Dans le domaine des sciences de l'Homme et de la société, on l'a dit, celles-ci peuvent être, de façon assez naturelle, réparties en deux grandes catégories. Ainsi peut-on distinguer les *prémises psychologiques* des *prémises situationnelles*. Les premières s'attachant aux caractéristiques de l'individu, les secondes aux caractéristiques de son environnement.

Les prémisses psychologiques que retiennent, à la suite de Ricardo, les membres de la tradition épistémologique ricardienne en général, et Mill, en particulier, ressortent, peu ou prou, de l'énumération des attributs d'un 'Homme économique'.⁴¹ Le point central est ici la thèse selon laquelle le désir de richesse est la motivation censée le mieux rendre compte des comportements économiques. Les prémisses situationnelles sont, quant à elles, plus diffuses. Ces prémisses sont ainsi relatives au cadre institutionnel, aux conditions de fonctionnement des marchés, ou encore, 'aux conditions générales de la terre'. Le second temps des investigations que mène l'économiste tient en la phase proprement déductive, ou 'ratiocinative' (pour reprendre les termes de Mill). Le scientifique s'efforce de mener jusqu'à son terme la chaîne des conséquences logiques qui découlent des prémisses du raisonnement retenues. L'économie politique parvient ainsi à des vérités hypothétiques indiscutables (Meidinger [1994], Zouboulakis [1993]).

1.2.4. Quid de la thèse de l'asymétrie fondamentale ?

Les débats relatifs à la thèse hypothético-déductiviste se trouvent donc bien au cœur de la contribution méthodologique de J. S. Mill. En soulignant les difficultés qui entravent les démarches plus spécifiquement inductives -lesquelles se doivent de prendre appui sur l'expérimentation-, Mill fournit avant tout, ainsi qu'il l'a été signalé, une défense de cette thèse. Il assure ainsi l'enracinement du premier pilier de la méthodologie économique standard, que l'auteur conçoit, à n'en pas douter, comme un héritage de la pratique ricardienne. Mais cette contribution nous permet également de faire valoir que les attitudes et/ou les convictions méthodologiques héritées de la pratique ricardienne portent les germes du second pilier constitutif de cette méthodologie dominante, à savoir : la thèse de l'asymétrie fondamentale. Bien que cette dernière thèse appartienne en propre à la méthodologie du XX^{ème} siècle, Mill, en effet, a conçu l'idée d'une certaine asymétrie entre prémisses et conclusions du raisonnement.

⁴¹ Mill [1836, pp. 136-7] donne une justification demeurée célèbre de cette intuition smithienne, en même temps qu'il la pousse jusqu'à son paroxysme.

Cette asymétrie entre prémisses et conclusions est, dans l'esprit de Mill, inhérente à l'application d'une démarche hypothético-déductive au domaine des 'sciences morales'. Ainsi que le reconnaît explicitement l'auteur (Mill [1844, livre VI, Ch IX]), l'usage de la méthode déductive n'autorise la formulation de conclusions déterminées qu'à condition de procéder sur la base d'un nombre relativement restreint de prémisses du raisonnement. Il s'agit, pour le scientifique, de limiter le nombre des 'causes' prises en considération. Partant, les prémisses ont fatalement la forme d'approximations empiriques. On constate de la sorte, avec Mill, que le désir d'asseoir une démarche hypothético-déductive à portée générale introduit, presque mécaniquement, une contrainte sur le processus d'élaboration des prémisses du raisonnement. Comme le rappelle Arrow [1987], la sélection, chez Mill [1848], du seul rôle de la rationalité au détriment de l'impact de la tradition n'est pas fortuite. La démarche hypothético-déductive se révèle donc porteuse d'une subordination de la pertinence empirique des prémisses du raisonnement à la portée empirique des conclusions du raisonnement. En son temps, cette tension donnera lieu à l'articulation de la thèse de l'asymétrie fondamentale.

Parfois embarrassé, Mill est néanmoins conscient du caractère par nature réducteur, si ce n'est aussi quelque peu arbitraire, de l'opération qui consiste à spécifier les prémisses du raisonnement. Il est également conscient, dans une certaine mesure et contrairement à Ricardo, des limitations qui en résultent, quant à leurs capacités prédictives, pour les théories concernées. Il reste, pour Mill, la croyance implicite dans l'idée selon laquelle, en dépit des raccourcis quant au choix des prémisses qu'impose l'effort de théorisation, les conclusions qui découlent de l'analyse théorique nous apprennent quelque chose sur la réalité empirique des phénomènes économiques étudiés (une croyance encore bien partagée par les économistes contemporains). Par ailleurs, deux positions défendues par l'auteur lui permettent de s'accommoder du sort que se voient réserver les prémisses du raisonnement, deux positions qui, en tout, forment ce que l'on nommera les '*thèses réalistes (de Mill)*'.

On constate, d'abord, que si Mill concède fort naturellement la nécessité de recourir à des prémisses et, plus particulièrement, des prémisses psychologiques qui ont la forme d'approximations, l'auteur semble tenir à l'idée que *seules les 'bonnes approximations' seraient acceptables*. Ce jugement repose, chez Mill, sur la croyance dans la possibilité d'apprécier, directement, la pertinence empirique des prémisses du raisonnement, en sorte qu'il serait possible d'estimer, au seul vu de ces prémisses, donc, si l'on a affaire à des approximations de qualité suffisante. Afin de s'assurer de la qualité des approximations qu'il retient, l'économiste doit procéder à des observations, ainsi qu'à des introspections, attentives (Mill [1836]).⁴² Dans son *System of logic*, Mill pousse plus avant encore son souci de garantir la pertinence empirique des approximations qui tiennent lieu de prémisses du raisonnement. Il invite l'économiste, ainsi que nous l'avons signalé, à prendre appui sur les apports de la psychologie et de l'éthologie.⁴³

On constate, ensuite, que Mill semble peu ou prou considérer que **le progrès de la discipline économique passe par une complexification croissante des prémisses du**

⁴² Cette première thèse est 'réaliste' en ce sens que les prémisses doivent constituer, pour Mill, de bonnes approximations ou, en d'autres termes, être 'réalistes'.

raisonnement. Ce point de vue apparaît avec davantage de netteté dans son *System of logic*, où la véritable dichotomie opérée dans le livre V de ses *Essays* entre économie politique pure et économie politique appliquée s'estompe très largement. Le passage relatif à l' 'Homme économique' y est reproduit sur fond de discussion des potentialités de la psychologie et de l'éthologie. Ces deux disciplines, Mill en est convaincu, devraient, au fil de leurs progrès, permettre à l'économie politique de révéler les lois qui président à l'opération des multiples causes secondaires ou perturbatrices, lui assurant ainsi de dépasser le stade de simple 'mécanique sans frottements'. En permettant à l'économie politique d'étendre la portée empirique de ses conclusions, le développement de ces disciplines devrait, par là même, accroître la fiabilité de ses recommandations pratiques.⁴⁴

En tout donc, l' 'acte classique', qui nous conduit des innovations analytiques de Ricardo aux éclairages méthodologiques de J. S. Mill, se caractérise principalement par l'avènement et la promotion d'une conception hypothético-déductiviste de la science économique. Ce mouvement doit être en particulier attribué au rôle non négligeable des convictions scientistes qui, implicites chez Ricardo, trouvent une expression explicite dans les réflexions méthodologiques de Mill où la physique se fait distinctement modèle. Avec la 'révolution marginaliste', c'est un second acte dans le processus d'enracinement de la méthodologie économique standard qui s'ouvre.

1.3. De la 'révolution marginaliste' aux interprétations méthodologiques de Milton Friedman

Après avoir fait valoir quelques conséquences de la mathématisation croissante du discours économique, pour les questions méthodologiques qui nous intéressent, on esquisse le contexte méthodologique du XXème siècle. C'est là l'occasion de rappeler la prééminence du débat relatif à l' 'irréalisme des prémisses'. On en vient naturellement à présenter les éclairages de Friedman, lesquels instaurent la thèse de l'asymétrie fondamentale. Enfin, nous montrons en quoi il est permis d'estimer que Friedman renouvelle la thèse hypothético-déductiviste.

1.3.1. L'irruption des mathématiques

D'un point de vue méthodologique, l'essor du marginalisme marque une évolution

⁴³ Telles que les envisage Mill, la psychologie et l'éthologie se présentent comme les deux piliers de la 'science de la nature humaine' que l'auteur appelle de ses vœux dans son *System of logic, ratiocinative and inductive* (Mill [1848], Vol. 2, Livre VI). Dans la perspective 'associationniste' qui guide ses réflexions en la matière, la psychologie est, selon Mill, la science expérimentale de l'esprit qui détermine les lois qui régissent l'interaction des divers 'états de l'esprit' (pensées, émotions, volitions et sensations). L'éthologie (science non encore constituée, nous précise l'auteur) est la science déductive qui, sur la base des apports de la psychologie, examine les mécanismes qui président à la formation des traits de caractère (d'un individu, d'une nation ou de l'espèce humaine dans son ensemble). Le point important est surtout de remarquer que l'éthologie n'est, en aucun cas, une 'approche biologique du comportement', ou une approche objective (externe) du comportement (en particulier du comportement animal), ainsi que se définit aujourd'hui cette discipline.

⁴⁴ Cette seconde thèse est 'réaliste' au sens où elle présuppose une adhésion à la conception 'réaliste' (par opposition à 'nominaliste') de la connaissance.

déterminante en ce qu'il constitue un jalon essentiel dans le processus, demeuré depuis ininterrompu, de mathématisation du discours économique. Bien que la variante autrichienne de la mouvance marginaliste soit restée à l'écart de cette entreprise de mathématisation, le rôle d'auteurs tels Jevons, Edgeworth, Walras ou Pareto, ne saurait être trop souligné. L'impact de la mathématisation du discours économique pour le débat qui nous concerne ici peut être apprécié à trois niveaux.

Il apparaît, tout d'abord, que l'outil mathématique constitue le véhicule privilégié du raisonnement hypothético-déductif. Pour autant que tel ou tel discours littéraire puisse être exprimé sous forme mathématique, il devient plus commode d'en énoncer les implications logiques. Surtout, la structure hypothético-déductive de l'argumentaire apparaît avec beaucoup plus d'évidence. Le recours aux mathématiques vient donc renforcer l'enracinement de la science économique dans la tradition hypothético-déductiviste.

En second lieu, l'usage des mathématiques rend nécessaire, pour les besoins de l'analyse, un ajustement des prémisses du raisonnement qui conduit à en restreindre la pertinence empirique.⁴⁵ L'adoption d'axiomes de continuité constitue une illustration familière et néanmoins patente de ce propos. Le désir de mathématiser le discours économique, tout comme la volonté de couler ce discours dans le moule hypothético-déductif, semblent donc conduire fatalement à une marginalisation du statut empirique des prémisses du raisonnement.

Enfin, le recours aux mathématiques paraît fournir, de manière presque naturelle, des issues potentiellement déterminées aux raisonnements déductifs de l'économiste. Au niveau de l'action individuelle, l'analyse mathématique offre le concept d'*optimisation*. Au niveau de l'interaction collective, elle ouvre la perspective de l'*équilibre*. Certes, le recours aux mathématiques ne constitue nullement un préalable nécessaire pour qui souhaite penser l'optimisation ou l'équilibre, comme en attestent les travaux ici d'un Smith, là d'un Bentham. Il reste qu'en ces domaines, comme ailleurs, la mathématisation du discours ne manquera pas d'être envisagée, par nombre d'économistes, comme l'occasion de conférer un surcroît de rigueur et de déterminisme à des analyses jugées, somme toute, encore 'intuitives'.

Ces diverses transformations qui accompagnent la mathématisation du discours économique font indubitablement le nid de la méthodologie économique standard. En conséquence de cette irruption des mathématiques, l'adhésion des économistes à la thèse hypothético-déductiviste apparaît plus nette encore, alors même que se profile une adhésion *de facto* à la thèse de l'asymétrie fondamentale. Difficile de ne pas voir dans ce processus de mathématisation du discours économique la marque des aspirations scientifiques qui hantent l'économiste. En même tant qu'une telle opération permet de rendre bien plus manifeste encore le caractère hypothético-déductif de la discipline, elle permet à l'économiste de calquer jusqu'au langage même des sciences de la nature les plus prestigieuses. En conséquences de ces transformations de la discipline, certains auteurs, à l'instar de Walras, n'hésitent plus à affirmer que l'économie politique (pure) est une science tout aussi exacte que la science physique (elle fut d'ailleurs longtemps

⁴⁵ Une nécessité qui a conduit Mill à accueillir avec le plus grand scepticisme les travaux de Jevons...

considérée par l'auteur comme une 'science physico-mathématique').⁴⁶

1.3.2. Le contexte méthodologique

Si les innovations ricardiennes donnèrent lieu assez rapidement, avec les écrits de J. S. Mill, à un éclairage méthodologique faisant autorité, les bouleversements introduits par la révolution marginaliste ne débouchèrent sur une expression méthodologique canonique que de façon bien plus tardive. Ce n'est en effet qu'avec l'essai de Friedman [1953], qu'un relatif consensus méthodologique au sein de la discipline prit forme. La contribution friedmanienne nous apparaît donc être à l'histoire de la méthodologie économique du XXème siècle, ce que la contribution méthodologique de Mill fut à l'histoire de la méthodologie économique du XIXème siècle.

Une des conséquences d'importance de la révolution marginaliste, sur un plan méthodologique, est d'avoir progressivement déplacé le centre de gravité du débat méthodologique. Avec le tournant du siècle, l'antique débat entre déductivistes et inductivistes, quoique toujours vivace, le cède en importance au débat que suscite la marginalisation croissante du statut empirique des prémisses du raisonnement. Progressivement, donc, ce qui viendra à s'imposer comme la controverse relative au 'réalisme des prémisses' s'affirme comme le débat méthodologique par excellence (Mingat *et al.* [1985, p. 315]). Avec l'attachement quasi-exclusif à la démarche hypothético-déductive et le recours aux mathématiques, porté par des aspirations scientifiques, la perspective néo-classique s'est édifiée, en effet, sur des prémisses du raisonnement qui ne manquèrent pas de soulever des oppositions.

Ce sont les auteurs institutionnalistes qui, outre-atlantique, ont critiqué avec le plus de véhémence les 'arbitrages' méthodologique sous-jacents à la démarche néo-classique (Lewin [1996]). Par delà le débat relatif à l'intérêt intrinsèque de la démarche hypothético-déductive, les institutionnalistes nient la portée empirique de la théorie néo-classique au seul vu des prémisses du raisonnement retenues. Les attaques institutionnalistes se sont en fait focalisées sur les représentations néo-classiques de l'*homo oeconomicus*, ainsi que l'illustrent les remarques bien connues de Veblen [1898]. En dépit des succès que rencontra, par la suite, la théorie néo-classique (en particulier à l'occasion de la 'révolution ordinaliste' de Hicks-Allen), les critiques ne cessèrent guère. A la fin des années trente point la 'controverse marginaliste'. Les travaux de Hall & Hitch [1939] annoncent le débat, resté célèbre, entre Lester [1946, 1947] et Marchlup [1946, 1947].⁴⁷

Dans ces conditions, l'essai de Friedman se veut avant tout comme l'aboutissement d'une longue polémique. L'objectif de la contribution friedmanienne est de parvenir à un argument défensif, sans pour autant vider la discipline de son contenu empirique. Ainsi, face aux polémiques, l'article de Friedman vient remplir simultanément deux fonctions : 1) préciser la nature de l'ancrage empirique (ou de la relation entre théorie et faits) que propose l'approche hypothético-déductive de l'économie, 2) justifier le traitement

⁴⁶ Sur les positions méthodologiques de Walras, cf. Dockès [1996].

⁴⁷ Débat auquel Oliver [1947], Stigler [1947] et Gordon [1948] apportèrent également leur contribution.

réservé, dans cette perspective, aux prémisses du raisonnement et, notamment, aux prémisses psychologiques (Mayer [1993]). Ce faisant, la contribution friedmanienne s'impose, avant tout, comme l'expression canonique de la thèse de l'asymétrie fondamentale. Plus secondairement, elle est l'occasion d'un réexamen de la thèse hypothético-déductiviste.

1.3.3. Friedman et la thèse de l'asymétrie fondamentale

C'est en ouverture du recueil intitulé *Essays on positive economics* que Milton Friedman présente ses convictions quant à 'la méthodologie de l'économie positive'. L'essai de Friedman a suscité une vaste littérature.⁴⁸ Tel qu'envisagé de manière assez générale, l'essai se réduit au précepte méthodologique suivant : **la 'validité' empirique d'une proposition scientifique (hypothèse ou théorie) se doit d'être appréciée à l'aune des prédictions, implications ou déductions qu'elle autorise, et non par voie d'un quelconque 'test direct' de cette proposition** (c'est-à-dire d'un test relatif aux 'prémisses' sur lesquelles elle repose, ou est censée reposer⁴⁹). En d'autres termes, seule la portée empirique des conclusions et non la pertinence empirique des prémisses du raisonnement se doit expressément d'être établie. Autant de positions qui, dans l'esprit de l'auteur, semblent cadrer parfaitement avec les pratiques en vigueur dans les sciences de la nature... **Ce précepte méthodologique, on l'aura noté, n'est autre que la thèse de l'asymétrie fondamentale.**

Ainsi formulée, la position de Friedman vient donc asseoir le second pilier de la méthodologie économique standard. C'est dans cette expression minimaliste, que l'essai de Friedman fait l'objet, croyons-nous, d'un très large consensus. Les polémiques et les subtilités méthodologiques surgissent dès lors qu'il s'agit d'examiner les modalités par

⁴⁸ Il n'est ni possible, ni même utile, de retracer ici l'ensemble des débats occasionnés par cette contribution (pour une telle synthèse, voir Blaug [1980], Caldwell [1982], ou Mingat *et al.* [1985]). Nous nous contenterons de fournir brièvement notre propre interprétation de l'essai de Friedman.

⁴⁹ Friedman utilise alternativement les termes 'theories' et 'hypothesis', où il faut entendre la théorie comme un corps d'hypothèses (une perspective compatible avec la caractérisation, essentiellement logique, que l'on a nous-mêmes retenu -cf. note 3, p. 31-). Ainsi conçues les hypothèses apparaissent donc, au regard des théories dont elles relèvent, comme des 'prémisses du raisonnement'. Mais ces hypothèses, à leur tour, peuvent consister en, ou reposer sur, divers énoncés, implicites ou explicites, qui ont alors également le statut de 'prémisses' (prémisses des hypothèses, elles-mêmes prémisses de telle ou telle théorie suffisamment générale). Les '*assumptions of a hypothesis*' ou les '*assumptions of a theory*' qu'évoque constamment l'auteur dans son essai ont donc notamment la forme de prémisses, explicites ou implicites, qui peuvent apparaître, *a priori*, comme des conditions nécessaires de la validité d'une hypothèse donnée (ex : à l'hypothèse 'les entrepreneurs maximisent leur profit espéré' se voient associées les prémisses ou 'présupposés' suivants : les entrepreneurs manifestent les dispositions motivationnelles et cognitives susceptibles d'assurer la réalisation d'un tel objectif : cf. notre introduction générale). Dans cette perspective, les 'tests directs' font référence à l'évaluation d'une hypothèse ou d'une théorie au travers de ces 'prémisses fondamentales' (nous retenons et conservons notre terme 'prémisse' afin de traduire le terme 'assumption', et ce, bien que les traducteurs français de l'essai -Friedman [1995]- aient retenu de traduire ce terme par 'postulat' ; le terme 'prémisse' -au sens (quasi)logique dans lequel nous l'employons- a le mérite, nous semble-t-il, de demeurer plus neutre, plus ouvert, en même temps que de maintenir l'ambivalence irréductible du vocable anglo-saxon -cf. Nagel [1963]-).

lesquelles se voit justifiée l'adhésion à la thèse de l'asymétrie fondamentale. Ici le consensus qui unit les tenants de l'approche néo-classique/standard se dissout en un dégradé de positions tout aussi souvent implicites que confuses. Trois justifications, pour ainsi dire, 'idéales-typiques', semblent en mesure d'être identifiées. L'essai de Friedman -et c'est là une de ses faiblesses irréductibles- recèle, lui-même, simultanément, deux justifications de ce précepte, de cette thèse, qui conduit à rejeter l'idée que l'on puisse tester une proposition scientifique par ses prémisses et non au travers de ses seules prédictions. Deux justifications qui reposent sur deux visions distinctes du 'statut gnoséologique'⁵⁰ des prémisses du raisonnement et, partant, sur deux perspectives méthodologiques non moins distinctes.⁵¹

Ce que l'on pourrait appeler 'la première thèse de Friedman' repose sur l'idée que les prémisses du raisonnement ne constitueraient toujours que des *approximations*. Elles sont donc 'irréalistes', en ce sens qu'elles manquent invariablement de précision et ne correspondent pas uniformément à la réalité observable. Dans cette perspective, il peut sembler qu'un test exigeant de la validité empirique des prémisses du raisonnement (ainsi que le préconise Hutchison [1938, 1956]) ne fasse que révéler ce dont les économistes auraient déjà globalement conscience, à savoir, les lacunes empiriques des prémisses qu'ils avancent. Cette première thèse de Friedman n'est guère originale. Elle se place, en effet, assez nettement dans la continuité de la méthodologie économique du XIX^{ème} siècle, telle que symbolisée par les positions d'un Mill.⁵² Ainsi, à plusieurs reprises, l'auteur semble envisager les prémisses du raisonnement économique comme des abstractions, des représentations simplifiées censées extraire de l'effectivité du processus économique les tendances marquantes et dominantes.⁵³

Ce qui apparaîtrait dès lors comme 'la seconde thèse de Friedman' repose, cette fois, sur l'idée qu'il peut être légitime de recourir à des prémisses du raisonnement qui ont le statut de simples *instruments*. A ce titre, elles peuvent être 'irréalistes', en ce sens qu'il n'est pas même nécessaire qu'elles constituent de vagues approximations.⁵⁴ Dans cette

⁵⁰ Où l'on entend la 'question gnoséologique' au sens de Le Moigne [1995, Ch II]. L'épistémologie revêt, selon l'auteur, trois questions fondamentales : 'Qu'est-ce que la connaissance (la question gnoséologique) ? Comment est-elle constituée ou engendrée (la question méthodologique) ? Comment apprécier sa valeur ou sa validité (la question éthique) ?'. Cette précision nous donne l'occasion de signaler que l'on a sacrifié à la pratique, désormais dominante (au sein de la discipline), en parlant de 'méthodologie' là où, très généralement, le terme 'épistémologie' eût été, en vérité, mieux approprié...

⁵¹ Nous estimons ainsi -à la suite de Nagel [1963] notamment, et contre l'opinion de Boland [1979]- qu'il n'est pas possible de voir dans l'essai de Friedman la présence d'une seule et unique thèse. En se limitant à la lecture de l'essai, l'ambiguïté signalée nous apparaît, en ce sens, bel et bien *irréductible*.

⁵² A cet égard, il convient de noter que Friedman semble significativement s'inspirer de l'ouvrage de synthèse publié par John Neville Keynes à la fin du XIX^{ème} siècle : *The scope and method of political economy* (Keynes [1891]).

⁵³ Friedman [1953, p. 14] écrit : 'Truly important and significant hypothesis will be found to have 'assumptions' that are wildly inaccurate descriptive representations of reality (...) The reason is simple. A hypothesis is important if it 'explains' much by little, that is, if it abstracts the common and crucial elements from the mass of complex and detailed circumstances surrounding the phenomena to be explained and permits valid predictions on the basis of them alone' (cf., aussi, Friedman [1953, pp. 36, 37, 40]).

perspective, tout test d'une proposition scientifique par l'examen de la pertinence empirique de ses prémisses est, par principe, tout simplement exclu. Il faut bien en convenir, cette seconde thèse de Friedman -qui culmine avec le fameux exemple relatif aux lois qui gouvernent la répartition des feuilles sur un arbre (Friedman [1953, pp. 19-20])- ne rappelle en rien aucune autre position méthodologique défendue, par le passé, au sein de la discipline économique.

L'on trouve donc, nous semble-t-il, hors de l'essai de Friedman, une troisième justification idéal-typique de la thèse de l'asymétrie fondamentale. Dans le cadre de cette perspective les prémisses ne sont plus, ni instruments, ni approximations, mais *vérités*. C'est ainsi que l'on peut interpréter, notamment, la position de Becker [1976, 1987] quant au statut des prémisses de l'hypothèse de rationalité. Une position qui ne va pas sans évoquer la tradition *a prioriste*. L'auteur témoigne, en effet, d'une foi indéfectible en la véracité du principe de rationalité et de ses prémisses qui résonne comme en écho des affirmations d'un Robbins, pour qui : **'il s'agit de postulats dont la contre-valeur empirique, une fois saisie leur nature précise, ne saurait être sérieusement remise en cause. Il n'est pas nécessaire de procéder à des expériences contrôlées afin d'en établir la validité (...) ils sont évidents'** (Robbins [1932, p. 79]). Parce qu'elles semblent refuser d'envisager même la possibilité de comportements qui ne constitueraient pas une réponse optimale à la situation-problème de l'individu considéré, les positions d'un Becker ou d'un Robbins en appellent à la catégorie idéal-typique des prémisses-vérités. Pourtant, la compatibilité de ces positions méthodologiques se limite, il faut le préciser, au seul domaine du statut gnoséologique des prémisses du raisonnement. Contrairement aux *a prioristes*, Becker conçoit la phase de confrontation des implications d'une hypothèse ou d'une théorie avec les données empiriques comme nécessaire et désirable. Aussi ses positions ressortent-elles bien de la méthodologie économique standard.

En dépit de leur diversité, ces trois interprétations idéal-typiques du statut gnoséologique des prémisses du raisonnement sont, toutes trois, susceptibles d'asseoir une adhésion en bonne et due forme à la thèse de l'asymétrie fondamentale. En effet, ceux qui à la suite de J. S. Mill voient les prémisses comme des approximations peuvent être conduits à accepter, faute de critère spécifiant ce qu'est 'une bonne approximation', le test par les prédictions comme seul critère adéquat -c'est le point de vue que recèle la 'première thèse de Friedman'. Ceux qui en viennent à admettre -dans la continuité de la 'seconde thèse de Friedman'- l'intérêt éventuel de prémisses strictement fausses (cf. Boland [1979, 1981], Rachlin [1980]), considérant ces prémisses comme de simples instruments, ne peuvent évidemment que témoigner l'indifférence la plus totale à l'égard des tests qui porteraient sur la pertinence empirique des prémisses du raisonnement. Enfin, ceux qui, à l'instar de Becker, tiennent certaines prémisses pour des vérités empiriques indiscutables ne font, le plus souvent, qu'évacuer le débat par des arguments d'autorité et autres professions de foi qui, *de facto*, les conduisent à rejeter la perspective d'un test direct des propositions scientifiques.

⁵⁴ Nagel [1963] identifie, notamment, les deux sens du terme 'unrealistic' (tel que Friedman l'utilise dans l'expression 'unrealistic assumptions') que nous soulignons ici (soit 'unrealistic' dans le sens de 'non réaliste', d'une part, et 'unrealistic' dans le sens de 'ouvertement faux', d'autre part).

Sans doute est-il juste de tenir la thèse des prémisses-approximations pour l'interprétation la plus représentative des positions du théoricien standard quant au statut gnoseologique des prémisses du raisonnement (Mingat *et al.* [1985]). Il reste que ces positions demeurent, dans l'ensemble, essentiellement confuses. En pratique, si non en principe, nombre d'auteurs semblent en fait adhérer, non pas à l'une, mais à deux des interprétations rapportées à l'instant -si ce n'est même aux trois simultanément.⁵⁵ Au gré des prémisses, psychologiques ou situationnelles, avancées aux fins de ses modélisations, l'économiste standard se révélerait, en effet, souvent disposé à adapter ses revendications. Ainsi paraît-il fondé de rendre compte de la dualité qui gît au coeur de l'essai de Friedman en suggérant que si, pour l'auteur, les prémisses-approximations constituent la règle, il n'est pas gênant que certaines prémisses-instruments soient conservées dès lors que le modèle permettrait de dériver des prédictions de qualité. Peut être une justification de notre interprétation, que d'aucun jugeraient déroutante, réside-t-elle dans l'idée que la distinction, en matière de prémisses, entre vérités, approximations et instruments serait, dans une certaine mesure, affaire de degré. Quoi qu'il en soit, il suffit, pour les besoins de notre propos, de bien percevoir le potentiel fédérateur dont dispose, en fait, la thèse de l'asymétrie fondamentale. De là vient, a-t-on dit, tout le succès de l'essai de Friedman.

1.3.4. Quid de la thèse hypothético-déductiviste ?

La thèse de l'asymétrie fondamentale se trouve bien au centre de la contribution friedmanienne. Mais l'essai de Friedman est également porteur, dans le même élan, d'une transformation notable de la thèse hypothético-déductiviste héritée du XIX^{ème} siècle, et dont les écrits de J. S. Mill illustrent la teneur. En effet, la formulation de la thèse de l'asymétrie fondamentale prend appui, dans l'essai de Friedman, sur une conception hypothético-déductiviste de la science renouvelée à l'occasion de bouleversements intervenus en physique. Ainsi, à l'instar de Caldwell [1982, 1986], ***il nous apparaît clair que les positions de Friedman présentent des similitudes avec celles défendues, à l'époque, par les partisans de l'empirisme logique***' (au sens de Caldwell -où cette perspective philosophique se voit distinguée du 'positivisme logique'⁵⁶-). Les thèses de l'auteur semblent, en particulier, influencées par les réflexions de Popper⁵⁷, attestant, une fois encore, de la prégnance du scientisme au sein de la discipline économique. Cette influence, que Friedman reconnaît expressément⁵⁸, nous paraît revêtir deux dimensions.

⁵⁵ C'est pourquoi, précisément, l'on a pu parler d'interprétations idéal-typiques.

⁵⁶ Pour le dire simplement, le positiviste logique admet l'alternative suivante : un énoncé est susceptible de faire l'objet d'une confrontation *directe* avec les données de l'expérience, ou ne l'est pas (il est 'vérifiable', ou ne l'est pas). Dans le premier cas de figure, cet énoncé sera dit empirique, ou synthétique ; dans le second, il sera réputé analytique, car dépourvu de contenu empirique. L'empiriste logique nie que l'alternative puisse être aussi marquée. Il existe en effet une classe d'énoncés qui, quoique non 'directement vérifiables', sont néanmoins 'empiriques'. Ainsi en va-t-il notamment des hypothèses qui avancent l'existence d'entités inobservables, relatives, par exemple, aux particules élémentaires censées être constitutives de la matière.

⁵⁷ Ces thèses semblent également largement compatibles avec la formulation canonique du modèle hypothético-déductif (ou 'nomologico-déductif'), en physique, que recèlent les travaux de Karl Hempel (cf., notamment, Hempel & Oppenheim [1948]).

D'abord, l'essai de Friedman semble comme vouloir assurer le passage d'une perspective 'vérificationniste' à une perspective 'falsificationniste' (ou 'réfutationniste'). Cette orientation prend, notamment, la forme d'un changement de terminologie qui concède l'impossibilité de tenir une proposition pour 'définitivement vraie'.⁵⁹ Mais, au-delà d'un simple changement de vocabulaire, l'impact de la pensée popperienne transparait de l'insistance que met Friedman à exiger que l'économiste expose les implications de ses hypothèses ou ses théories à des tests susceptibles de les réfuter.⁶⁰ Dans cette optique, il n'est pas vain de signaler, ainsi que le fait Caldwell [1982, 1986], que l'essai de Friedman s'inscrit sur fond de développement de l'approche économétrique. En effet, le recours à l'économétrie est alors en passe de devenir le mode de validation par excellence des implications d'une théorie donnée.

Ensuite, Friedman emprunte une seconde caractéristique de la pensée popperienne. L'*Essay on positive economics*, en effet, est en harmonie avec les positions de Popper⁶¹ qui, à l'encontre de la tradition empiriste/inductiviste, voit dans les propositions scientifiques des 'conjectures' qui procèdent, pour ainsi dire, de l'"inspiration libre" du scientifique. L'appréhension des hypothèses ou des théories économiques en tant que 'conjectures' semble bien se dégager, en filigrane, de la contribution friedmanienne. Ainsi Friedman insiste-t-il sur l'impossibilité de juger, *ex ante* (au seul vu des prémisses du raisonnement -supposées ou avérées-), de la validité empirique des propositions scientifiques (hypothèses ou théories) que formule l'économiste.⁶²

Ce faisant, la perspective de Friedman s'inscrit en rupture avec les 'thèses réalistes de Mill'. Ainsi, avec l'essai de Friedman, n'est-il plus pertinent de parler, *a priori*, de 'bonnes' ou de 'mauvaises' approximations. L'économiste bâtit librement ses approximations -à charge pour lui de montrer la portée empirique des implications qui en

⁵⁸ Cf. le courrier adressé à Mayer, dont ce dernier fait mention *in* Mayer [1993, p. 215, nbp 3] (Friedman y indique avoir été 'fortement impressionné' par les positions méthodologique de Popper, dont il avait pu prendre connaissance à l'occasion d'un entretien, en tête-à-tête, intervenu en 1948). L'influence de Hempel est, quant à elle, plausible -la référence rapportée dans la précédente note étant anglo-saxonne-, bien que non-établie.

⁵⁹ Friedman [1953, p. 9] écrit notamment : 'Factual evidence can never 'prove' a hypothesis ; it can only fail to disprove it, which is what we generally mean when we say, somewhat inexactly, that the hypothesis as been confirmed'.

⁶⁰ Friedman [1953, pp. 9-10] écrit : 'One effect of the difficulty of testing substantive economic hypotheses has been to foster a retreat into purely formal or tautological analysis. As already noted, tautologies have an extremely important place in economics and other sciences as a specialized language or 'analytical filing system'. (...) But economic theory must be more than a structure of tautologies if it is to be able to predict and not merely describe the consequences of action ; if it is to be something different from disguised mathematics'.

⁶¹ Ou de Hempel... (cf. note 32, p. 47).

⁶² L'auteur écrit : 'the relevant question to ask about the 'assumptions' of a theory is not whether they are descriptively 'realistic', for they never are, but whether they are sufficiently good for the purpose in hand. And *this question can be answered only by seeing whether the theory works, which means whether it yields sufficiently accurate predictions*' (Friedman [1953, pp. 14-15], nous avons ajouté les italiques).

découlent. De même, l'essai de Friedman a-t-il pour corollaire de rendre indéterminée la position 'incrémentaliste' de J. S. Mill en vertu de laquelle il conviendrait d'accroître progressivement la pertinence empirique des prémisses du raisonnement et, ce faisant, des hypothèses et théories économiques. Avec l'essai de Friedman, donc, la thèse hypothético-déductiviste se voit régénérée, en même temps que réaffirmée ; surtout, la thèse de l'asymétrie fondamentale reçoit une expression canonique. Les piliers de la méthodologie économique standard sont, pour longtemps, fermement établis (Mayer [1993]).

2. L'approche économique standard : prémisses et conclusions

Sans jamais perdre le point de mire que constitue la méthodologie économique standard, telle qu'on vient de l'exposer, la présente section nous conduit à discuter l'approche économique standard au travers de sa substance analytique. Après s'être attaché à caractériser cette perspective, nous revenons sur l'articulation entre hypothèses et prémisses, laquelle se voit illustrée à la lumière des développements standards. Enfin, on se tourne vers les conclusions de l'approche économique standard, dont on révèle la teneur générale.

2.1. Unité et diversité de l'approche économique standard'

Nous proposons une caractérisation de l'approche économique standard qui nous donne l'occasion de justifier, et non plus simplement d'affirmer, cette idée que la théorie néo-classique serait une expression particulière de l'approche standard. Nous discutons ensuite les mérites et les faiblesses de la terminologie retenue.

2.1.1. Qu'est-ce que l'approche économique standard' ?

Nous avons jusqu'à présent présupposé l'existence d'une théorie ou, mieux, peut-être, d'une analyse ou d'une approche économique standard. Nous avons, par ailleurs, admis que le propos de cette approche standard dépassait le seul cadre de la théorie néo-classique. Qu'en est-il précisément ? Affirmer d'une perspective analytique qu'elle constitue un 'standard', c'est reconnaître qu'elle tient lieu, sinon toujours de norme, à tout le moins de référence. Aussi, cela ne saurait surprendre, la perspective 'standard' n'est autre que la perspective dominante, constituée en repère incontournable. Afin de désigner cette perspective dominante, au sein de la discipline économique, les références à la 'théorie néo-classique' ou à l'orthodoxie' ont longtemps prévalu. Ce n'est en fait qu'assez récemment que l'expression 'théorie (ou approche) standard' s'est généralisée. Cette évolution dans le vocabulaire de l'économiste, à l'instar de bien d'autres évolutions du langage, nous paraît des plus significatives. Elle traduit d'abord, pour partie, des transformations qui dépassent le cadre de la seule discipline économique. Il suffit pour s'en convaincre de reconnaître que le terme 'standard' est plus 'politiquement correct' (plus 'neutre', si l'on préfère) que l'expression 'orthodoxie' ou même que la référence à la théorie 'néo-classique'. Elle traduit ensuite, et surtout, une évolution intra-disciplinaire majeure. Ainsi, l'effacement progressif de la dénomination 'néo-classique' au profit de l'expression 'standard' traduit-il, croyons-nous, le dépérissement d'une réalité analytique

jadis unifiée par le *programme de recherche néo-classique*. Il nous apparaît donc, dans cette perspective, que 'standard' n'est pas un simple synonyme de 'néo-classique'. En d'autres termes, si bien des économistes sont effectivement prêts à affirmer qu'il existe toujours une perspective dominante en science économique -une 'approche économique *standard*'-, assez peu soutiendraient, nous semble-t-il, l'idée que celle-ci puisse se réduire à la 'théorie néo-classique'. Mais sur quelle base s'effectue donc l'unité de cette 'approche économique standard' ? Quel est le dénominateur commun des modèles qui, çà et là, se voient qualifiés de 'standards' ?

A l'évidence, les travaux constitutifs de ce qui s'impose aujourd'hui comme l'approche économique standard -ou, plus simplement, comme l'approche économique (Becker [1976, 1987], Hirschleifer [1985])- reposent tous, *directement ou indirectement*, sur une représentation commune du comportement individuel. Ainsi Richard Thaler [1992a, p. 2] peut-il constater : 'What is economic theory ? The same basic assumptions about behavior are used in all applications of economic analysis, be it the theory of the firm, financial markets or consumer choice. The two key assumptions are *rationality* and *self-interest*'.⁶³ Nous avons déjà, à diverses reprises, pris acte du constat de Thaler en signalant que la théorie néo-classique, et au-delà, l'approche économique standard reposaient communément : 1) sur l'*hypothèse de rationalité* (selon laquelle les agents sont censés adopter des comportements qui optimisent une fonction-objectif), d'une part, et 2) sur l'*hypothèse d'asocialité* (en vertu de laquelle il ressort que le comportement individuel serait guidé par la logique de l'intérêt personnel et, plus généralement, coupé de tout repère, influence ou déterminant d'origine sociale), d'autre part. Ce sont donc les attributs d'un véritable *homo oeconomicus*⁶⁴ qui se trouvent à la base même des perspectives néo-classiques/standards. Il reste cependant que si l'hypothèse d'asocialité tient un rôle non-négligeable, c'est bien l'hypothèse de rationalité qui constitue la point de départ fondamental de tout modèle relevant de la perspective standard. Divers constats permettent de rendre compte du déséquilibre qui prévaut quant à l'importance relative de ces deux hypothèses que constituent les principes de rationalité et d'asocialité.

Il apparaît, d'abord, que l'hypothèse d'asocialité se voit souvent, à tort, appréhendée comme une extension 'naturelle', voire même comme une composante, de l'hypothèse de rationalité. Ainsi Collard [1978, p. 3] est-il fondé à remarquer : 'it is the case that self-interested 'economic man' dominates the text books. Indeed, rationality and self-interest are taken as one and the same thing'. Ensuite, il n'existe pas, parmi les auteurs qui dissocient hypothèse de rationalité et hypothèse d'asocialité, un réel consensus sur le statut qu'il convient d'accorder à cette seconde hypothèse. En effet, si l'adhésion à l'hypothèse de rationalité apparaît incontournable, le recours à l'hypothèse d'asocialité est parfois perçu comme une condition non-nécessaire de l'attachement à la démarche standard.⁶⁵ Ainsi Becker [1976] entend-t-il abandonner, ou, tout au moins,

⁶³ On remarquera en passant, qu'ici, comme bien souvent, on parle de 'la' théorie économique (comme on parle de l'approche économique), sans autre précision, pour désigner ce que nous considérons (et que Thaler, en fait, considère aussi) comme l'approche économique standard : l'approche dominante (auto-)constituée en référence exclusive.

⁶⁴ 'a selfish utility maximizer who makes completely efficient use of available information in order to select the most highly valued position open to him/her', ainsi que le présente Mac Fadyen [1986, p. 25].

relâcher, cette dernière hypothèse, quand Hirschleifer [1985] en réaffirme l'intégrité et l'importance. Enfin, un troisième élément qui paraît affaiblir le statut de l'hypothèse d'asocialité doit être recherché dans les domaines d'application respectifs des hypothèses de rationalité et d'asocialité. Chacune d'elle est à l'origine, a-t-on dit, issue d'une lecture abstraite des caractéristiques d'un *homo oeconomicus*. Par le fait d'une dérive passée pour ainsi dire inaperçue, l'hypothèse de rationalité en est cependant venue à s'appliquer tant au comportement d'agents individuels, qu'à celui d'acteurs collectifs. L'hypothèse d'asocialité ne s'est pas affirmée, de façon aussi claire, à l'échelle du 'comportement collectif'. S'il paraît courant de parler de la rationalité du comportement (d'un) collectif, rendre compte de son asocialité paraît plus délicat (bien que cela nous semble, dans une mesure limitée, réalisable). Or, force est de constater que l'approche économique standard s'attache, fréquemment, à l'examen du comportement collectif, qu'elle envisage le 'comportement de la firme' ou, *a fortiori*, celui d'un 'agent représentatif'. Cet état de fait a communément conduit à minorer le statut de l'hypothèse d'asocialité.

En conséquence de ces différents constats, nous retiendrons donc que l'approche économique standard renvoie au corpus théorique qui, au sein de la discipline, admet la validité de l'hypothèse de rationalité. Par ailleurs -tout au moins pour autant que le comportement individuel se voit concerné-, nous retiendrons que les tenants de l'approche économique standard adhèrent également, de façon prédominante, à l'hypothèse d'asocialité. Quant à la théorie néo-classique, il nous apparaît, à la suite de Arrow [1974], qu'elle établit un programme de recherche qui mobilise simultanément 1) une modélisation des agents économiques qui repose sur l'hypothèse de rationalité et, le cas échéant, sur l'hypothèse d'asocialité ; 2) une modélisation de l'interaction entre ces différents agents qui repose, quant à elle, sur l'équilibre de marché. Ainsi donc, la théorie néo-classique relève, dans notre terminologie, de l'approche économique standard, mais elle ne l'épuise pas. Par-delà les contributions néo-classiques, l'approche économique standard intègre, aujourd'hui, un ensemble plus ou moins homogène de contributions. Dans le cadre de ce travail, deux grandes catégories de modèles standards non (proprement) néo-classiques retiendront essentiellement notre attention.

La première de ces catégories entend rendre compte des comportements individuels, par eux-mêmes, en tant qu'ils prennent place dans un *environnement paramétrique*. Relèvent de cette catégorie tant les travaux 'théoriques' consacrés à la décision (en particulier dans la continuité des apports de Von Neumann & Morgenstern [1944] et Savage [1954] à la théorie de l'utilité espérée) que les travaux 'appliqués' qui participent de ce que Cahuc [1993] nomme la 'nouvelle micro-économie à l'ancienne' (en particulier les travaux de Becker [1976, 1981]).

La seconde catégorie de modèles standards non-réductibles à la perspective néo-classique s'attache, quant à elle, à l'analyse des résultats de l'interaction entre des agents réputés rationnels -et asociaux-, en tant qu'elle s'inscrit dans le cadre d'un *environnement stratégique*.⁶⁶ Cette seconde catégorie correspond approximativement à

⁶⁵ Un constat qui s'explique, notamment, par le fait que certains partisans de la perspective standard s'accordent à penser, à tort, que l'abandon de l'hypothèse de rationalité serait plus lourd de conséquences que l'abandon de l'hypothèse d'asocialité.

⁶⁶ Nous empruntons l'opposition entre 'paramétrique' et 'stratégique' à la présentation de Cudd [1993].

ce que Simon [1991] qualifie de 'new institutional economics' et que Cahuc [1993] baptise la 'nouvelle micro-économie'.⁶⁷ Elle incorpore donc l'économie des coûts de transaction, les modèles d'agence, d'incitation et, plus généralement, de contrats, les modèles de jeux (traditionnels⁶⁸). Pour les besoins de notre propos, nous désignerons le champ recouvert par l'une ou/et l'autre de ces catégories par le recours à l'expression 'micro-économie post-walrassienne', par contraste avec ce qui nous apparaît essentiellement comme une 'micro-économie walrassienne', à savoir : la théorie néo-classique.

2.1.2. Portée et limites de notre terminologie

Certes, il n'est pas dans notre intention de nier les limites de notre classification des modèles qui relèvent de l'approche économique standard, pas plus que de prétendre à une quelconque exclusivité.⁶⁹ La spécificité de notre articulation théorie néo-classique/approche économique standard, en particulier, est cependant loin d'être dénuée de fondements. En effet, elle a le mérite de respecter une double réalité, analytique et historique. Sur le plan analytique, la pertinence de l'articulation que l'on suggère ici repose notamment sur les deux constats suivants -lesquelles renvoient respectivement à la nature générale des conclusions du raisonnement, d'une part, et des hypothèses et prémisses du raisonnement, d'autre part- : 1) le programme de recherche néo-classique constitue, à titre principal, une ***perspective à portée macro-analytique relative à l'interaction d'un grand nombre d'agents sur des marchés*** ; en cela il se distingue des autres modèles économiques standards évoqués, lesquelles offrent, quant à eux, pour l'essentiel, *un éclairage micro-analytique relatif aux comportements d'un agent ou de quelques agents* ; il en résulte que l'on peut utilement considérer que la théorie néo-classique établit, essentiellement, dans le cadre de l'approche économique standard, une approche standard du marché, alors que la micro-économie post-walrassienne vient donner forme, quant à elle, à l'approche standard du comportement (en environnement paramétrique ou stratégique) ; 2) le programme de recherche néo-classique repose très largement sur l'*hypothèse de rationalité* en tant qu'elle se voit *appliquée à des contextes décisionnels marqués par la certitude*⁷⁰ ; les modèles standards qui relèvent de la micro-économie post-walrassienne tendent, quant à eux, à mobiliser l'*hypothèse de rationalité dans le cadre de contextes caractérisés par l'incertitude* (paramétrique ou stratégique) ; en effet, si l'ambition originelle des théoriciens néo-classiques (à savoir, leur désir d'ériger une approche standard du marché) les a

⁶⁷ Quoique dans l'analyse simonienne le rôle de la théorie des jeux n'apparaisse pas aussi central que dans les propos de Cahuc.

⁶⁸ Par opposition à 'évolutionnaires'.

⁶⁹ Remarquons, aussi, que notre 'analyse économique standard' correspond approximativement à ce que Guerrien [1989, 1996] entend par 'théorie néo-classique', ou à ce que Favereau [1989] place sous l'ensemble TS + TSE.

⁷⁰ Avec l'hypothèse de l'existence d'un 'système complet de marchés', l'incertitude est, en effet, évacuée du modèle d'équilibre général -lequel constitue indiscutablement le coeur du programme de recherche néo-classique. A peine l'introduction, chez Debreu, de 'marchés à terme contingents', parvient-elle à capturer une forme bien maigre d'incertitude -incertitude qui, au demeurant, ne modifie en rien la nature 'déterministe' de la rationalité prêtée aux agents.

conduit à formuler les premières axiomatisations de l'hypothèse de rationalité (et, ce faisant, à préciser l'approche standard du comportement), le programme de recherche néo-classique n'a cependant accouché 'que' d'une représentation formelle de la rationalité (ou des conditions de la rationalité) en état de certitude ; ce n'est qu'à l'occasion des travaux de Von Neumann & Morgenstern [1944] que cette ambition formalisatrice se voit prolongée en vue d'établir une théorie de la rationalité en état de risque⁷¹ puis, avec Savage [1954], d'incertitude (cf. encadré ci-après) ; ***la croyance en l'optimalité du comportement, qui fonde l'hypothèse de rationalité, peut ainsi se donner à lire dans une variante déterministe ou probabiliste.***⁷²

Trois définitions de l'incertitude

Le concept d'"incertitude" est entaché d'une inextricable polysémie. En son sens le plus large, l'incertitude se caractérise par l'absence de certitude : le décideur est soumis à l'incertitude dès lors qu'il ne peut attacher à ses choix éventuels un seul et unique ensemble de conséquences (Hammond [1987]). En un sens plus restreint, l'incertitude se voit opposée au risque. La pratique sans doute la mieux établie consiste, dans cette optique, à envisager comme 'risquées' ces situations pour lesquelles le décideur dispose, ou peut disposer, d'une information probabiliste objective (Knight [1921]). Donnée de façon exogène dans le cadre expérimental, cette information est susceptible de se fonder, hors du laboratoire, sur des constats de nature essentiellement 'fréquentialiste'. L'opposition entre risque et incertitude laisse néanmoins relativement indéterminée la question de savoir si le décideur, privé d'une mesure de probabilité objective, se forgera ou non des croyances probabilistes subjectives. A cette interrogation Savage [1954] répond par l'affirmative, qui se propose d'étendre le modèle de maximisation de l'utilité espérée au-delà des seuls contextes de risque envisagés par Von Neumann & Morgenstern [1944]. Mais il est permis de concevoir que l'on veuille donner une réponse par la négative à cette même interrogation. Qu'elle résulte d'un constat descriptif ou du rejet, en principe, de la vision subjectiviste des probabilités, une telle position est porteuse d'une acception, plus étroite encore, du concept d'incertitude (Machina & Rosthschild [1987]). Dans cette troisième acception, l'incertitude désigne donc les seules circonstances qui voient le décideur privé de tout référentiel probabiliste. Il est d'usage assez courant de parler d'"incertitude radicale" ou d'"ignorance (relative)" afin d'évoquer ces circonstances (ces mêmes expressions pouvant également renvoyer à l'incapacité dans laquelle se trouverait le décideur de dresser la liste des contingences susceptibles d'affecter les conséquences de ses choix éventuels). Pour notre part, nous emploierons souvent le concept d'incertitude par opposition à la catégorie du risque, sans autre forme de précision (un usage qui renvoie donc à la deuxième acception identifiée à l'instant).

⁷¹ L'axiomatique de l'utilité espérée n'est pas, en fait, le fruit des seuls travaux menés par les deux pères-fondateurs de la théorie des jeux ; de nombreux auteurs (cf. notamment Marschak [1950], Friedman & Savage [1952], Herstein & Milnor [1953]) proposèrent ainsi leur propre axiomatique (en fait, en réaction même aux propositions de Von Neumann et Morgenstern, jugées déficientes).

⁷² Dans la mesure où les modèles de certitude peuvent être tenus pour des cas limites des modèles de risque ou d'incertitude évoqués, on peut prétendre, légitimement, que ces derniers constituent -de par la formulation très générale qu'ils donnent du principe de rationalité- le coeur de l'approche standard du comportement.

Hors du contexte de cette opposition, l'incertitude sera entendue, non moins fréquemment, dans son acception générique de non-certitude (la première signification inventoriée). Enfin, on parlera parfois d'ignorance (relative), plutôt que d'incertitude radicale, pour désigner l'absence de projections probabilistes ou l'incapacité à concevoir l'ensemble des états du monde pertinents (l'incertitude en son troisième sens).

Sur le plan historique, notre terminologie entend prendre acte du fait que toute une gamme d'apports théoriques tenus aujourd'hui pour des expressions de l'approche économique standard (théorie de l'utilité espérée, théorie des jeux, théorie de l'agence...) se sont développés hors du programme de recherche néo-classique, voire, dans une large mesure, hors de la discipline économique.⁷³ Ainsi, la théorie (moderne) de l'utilité espérée apparaît-elle, aux yeux même de ses géniteurs, comme un sous-produit du programme de recherche qu'ils entendaient mener, et qui visait à rendre compte de la nature des 'interactions stratégiques' (Von Neumann & Morgenstern [1944]). Loin de s'inscrire dans la continuité du programme de recherche néo-classique, la théorie du comportement forgée, aux fins de leur analyse, par Von Neumann et Morgenstern a été initialement perçue comme allant à contre-courant de la 'révolution' ordinaliste de Hicks-Allen (intervenue au sein du 'palais néo-classique'). Il aura fallu plus d'une décennie (et quelques mises au point, dont notamment celles de Ellsberg [1954] et Baumol [1958]) pour que la spécificité du cardinalisme de Von Neumann et Morgenstern se voit finalement reconnue⁷⁴.

La grille de lecture duale des travaux constitutifs de l'approche économique standard n'est donc pas dépourvue de fondements. La distinction entre les visées macro- et micro-analytique dont est porteuse cette grille revêt, par ailleurs, une signification méthodologique sur laquelle on aura l'occasion de revenir plus loin. En sus de ces deux pôles fondamentaux que sont, précisément, la théorie néo-classique (ou la micro-économie walrassienne), d'une part, et la micro-économie post-walrassienne, d'autre part, l'approche économique standard recouvre également divers travaux que l'on peut tenir pour hybrides. Ainsi en va-t-il notamment des modèles issus du projet qui consiste à donner des fondements micro-économiques à l'analyse macro-économique. En effet, ces modèles dits à 'agents représentatifs' mettent en jeu, à l'instar des modèles post-walrassiens, un petit nombre d'agents, tout en retenant, fréquemment, le cadre de référence de la théorie néo-classique, à savoir : le modèle de concurrence parfaite (cf. Guerrien [1996, p. 324]). De même certains modèles de concurrence imparfaite présentent-ils ce caractère hybride. Les modèles de duopole ou d'oligopole mettent en présence, du côté de l'offre, un petit nombre d'acteurs et, en ce sens, donnent un éclairage local des comportements en jeu. Du côté demande, cependant, ils mobilisent un grand nombre d'agents, de sorte qu'ils recèlent également une réalité agrégée. Certainement l'existence de 'cas hybrides' révèle les limites de notre cartographie. Ces faiblesses ne portent néanmoins guère à conséquences, puisque c'est l'opposition entre théorie néo-classique et économie post-walrassienne qui sera amenée à tenir, au cours de nos débats subséquents, le rôle le plus significatif. Ayant arrêté et discuté notre

⁷³ Vromen [1998] examine le cas de la théorie des jeux.

⁷⁴ Fishburn [1989] présente une rétrospective de ce débat qui, aujourd'hui encore, ne paraît pas toujours clairement établi.

terminologie, on peut, à ce stade, pousser plus avant la présentation des hypothèses et prémisses de l'approche économique standard.

2.2. Hypothèses et prémisses

Après avoir affiné encore l'articulation entre hypothèses et prémisses, nous discutons le cas des prémisses situationnelles en justifiant, notamment, pourquoi celles-ci se voient accorder une place négligeable dans le cadre du présent travail. On examine ensuite une curiosité, à savoir : la pratique qui consiste à énoncer des hypothèses et des prémisses (psychologiques) relatives non pas à des comportements individuels, mais à des comportements collectifs. Ces différents points se voient ramenés, toujours, aux développements standards.

2.2.1. L'articulation entre hypothèses et prémisses : son principe général

Un point important de notre propos tient dans cette idée que la catégorie des hypothèses se doit d'être distinguée de celle des prémisses. Ainsi a-t-on pu indiquer, en première analyse, que la classe des prémisses d'une hypothèse fédère l'ensemble des énoncés, explicites ou implicites, qui permettent de fonder ou, simplement, de formuler cette hypothèse. De la sorte, l'hypothèse ne serait guère plus qu'un *corpus* de prémisses. Par voie de conséquences, les prémisses d'une théorie se composeraient des diverses prémisses associées à chacune des hypothèses dont elle se constitue.⁷⁵ On peut à ce stade, nous semble-t-il, donner une articulation, peut-être plus achevée, au couple hypothèse/prémisses.

On s'en souvient, la distinction entre hypothèse et prémisses, qui n'est pas toujours restituée, ni peut être restituée expressément, se trouve au coeur de l'essai de Friedman. C'est précisément dans le contexte de cette contribution que pareille distinction semble à même de recevoir un contenu proprement significatif. La clé de notre interprétation réside en un éclairage, non tout à fait conventionnel, de la méthodologie du 'comme si'. A la suite de Mingat *et al.* [1985, Ch 6], il nous semble ainsi que l'hypothèse, au sens de Friedman [1953] -lequel sens nous retenons, en fait, dans le cadre de ce travail-, n'est qu'un énoncé 'comme si'. Dans cette optique, les prémisses renvoient à l'ensemble des énoncés -envisagés dans leur expression impérative, cependant- que l'on place (explicitement), ou semble devoir placer (implicitement), derrière la clause 'comme si'. L'hypothèse de rationalité et ses prémisses tiendraient, en particulier, dans l'énoncé selon lequel 'tout se passe comme si... **les individus remplissent(ai)ent effectivement l'ensemble des conditions motivationnelles et cognitives apparemment nécessaires à l'optimisation de leur fonction-objectif**'. L'hypothèse d'asocialité et ses prémisses semblent appeler, pour leur part, la formulation suivante : 'tout se passe comme si... *les individus s'avèrent(ai)ent libres de toute influence, contrainte ou détermination émanant de leur environnement social*'.

Cette lecture, en forme de précision, ne va pas sans appeler quelques remarques. Il est d'abord permis de signaler que si l'articulation entre hypothèse et prémisses

⁷⁵ Cf. notre introduction générale, ainsi que les notes 3 (p. 31) et 24 (p. 43), *supra*.

(‘hypothesis’ et ‘assumptions’) retenue par Friedman est conforme à l’interprétation qu’on en donne ici, c’est alors un contre-sens ou, à tout le moins, une maladresse, que d’affirmer -comme cela est souvent fait- que Friedman plaide, en quelque sens que ce soit, pour l’irréalisme des *hypothèses*. Ensuite, pour reformuler le point, la thèse de l’asymétrie fondamentale conduit à avancer que la validité d’une hypothèse ou d’une théorie se doit d’être appréciée en examinant si les choses se passent effectivement ‘comme si’ et non à l’aune d’un examen des énoncés-prémisses qui suivent cette clause. Il faut remarquer, enfin et surtout, que la présente interprétation du couple hypothèse/prémisses n’invalide en rien la lecture ternaire que l’on a donnée, plus haut, du statut gnoseologique des prémisses du raisonnement. Prise en elle-même, la clause ‘comme si’ ne permet pas, en effet, de préjuger du statut que le théoricien accorde aux énoncés-prémisses. Celui-ci n’est, en particulier, pas tenu d’adhérer à un instrumentalisme radical. Affirmer que les choses se passent ‘comme si’ ne conduit pas nécessairement, ni en fait généralement, le théoricien à penser qu’elles ne puissent aussi se passer, pour ainsi dire, effectivement ou approximativement ‘comme ça’...

2.2.2. Le cas particulier des prémisses situationnelles

Hypothèses et prémisses, donc, sont intimement liées, sans forcément se recouvrir. L’articulation ici retenue conduit à donner d’emblée à chacun de ces concepts une orientation méthodologique marquée. Ainsi, présenter la rationalité (optimale), ou le principe d’asocialité, comme des *hypothèses*, c’est induire un certain mode de validation, à savoir : le test par les implications. La terminologie que semble retenir Friedman [1953] se veut, donc, comme une arme méthodologique, destinée à asseoir la thèse de l’asymétrie fondamentale et, ce faisant, à préserver la théorie néo-classique, mais aussi la théorie de l’utilité espérée (cf. Friedman & Savage [1948, 1952]), des attaques répétées contre l’irréalisme de ses prémisses’. Cette stratégie (ce stratagème ?) s’étend au-delà du champ des hypothèses et prémisses psychologiques, pour s’appliquer, sans autres formalités, aux hypothèses et prémisses situationnelles. De la sorte, le théoricien qui fait sienne la thèse de l’asymétrie fondamentale, envisagera la ‘concurrence parfaite’ comme une *hypothèse* qu’il ne s’agira pas de tester au vu, en particulier, des diverses *prémisses* que l’on range communément sous l’intitulé ‘conditions de la concurrence parfaite’, mais bien au regard des implications de la théorie néo-classique. Une attitude que l’on généralisera aisément aux autres hypothèses situationnelles que suggère le théoricien néo-classique et, au-delà, standard, quant à la nature, par exemple, des rendements d’échelle ou des dotations initiales, quant à la structure des paiements ou, plus généralement, quant aux ‘règles du jeu’ retenues (etc.)

Si donc l’immunité que confère la méthodologie économique standard aux prémisses du raisonnement s’applique aussi en matière de prémisses situationnelles, celles-ci ne se verront réservée, dans le cadre du présent travail, qu’une place très secondaire. Cette orientation ne résulte pas d’un choix arbitraire. Les débats entre comportementalistes et économistes standards se sont, en effet, très largement focalisés sur la seule question de la pertinence empirique des prémisses psychologiques du raisonnement ; une orientation qui a conduit, donc, à marginaliser, de façon parfois surprenante, les discussions que l’examen de la pertinence empirique des prémisses situationnelles retenues ne

manquerait pas, pourtant, de faire jaillir. Ce relatif désintérêt pour la nature des prémisses situationnelles tient notamment, nous semble-t-il, au fait que l'approche économique standard revendique une grille de lecture du comportement dont l'unité provient de la nature des prémisses psychologiques retenues. Pour l'essentiel, les modèles qui relèvent de l'approche économique standard reposent sur des prémisses psychologiques inchangées, et ne se distinguent souvent que par la teneur des prémisses situationnelles envisagées. Parce que le centre névralgique de l'approche économique standard réside en ses prémisses psychologiques, ces dernières se sont trouvées, tout naturellement, au coeur des conflits qui ont opposé les partisans de l'approche standard à leur détracteurs en général, et aux auteurs comportementalistes, en particulier.

2.2.3. Le cas (très) particulier des prémisses psychologiques du comportement collectif

Plus délicate, à certains égards, peut sembler l'extension de la présente interprétation/articulation au domaine des hypothèses et prémisses psychologiques de l'approche économique standard, dès lors que celles-ci réfèrent, non plus aux *comportements individuels*, mais aux *comportements collectifs*. En effet, a-t-on dit, le théoricien standard recourt communément à l'hypothèse de rationalité afin de rendre compte du 'comportement' d'entités *a priori* composites, pluri-individuelles. Outre que la théorie néo-classique repose traditionnellement sur des agents au statut ambigu (à savoir, le 'ménage' et la 'firme'), certains développements de la perspective standard ont conduit, plus récemment, à asseoir la légitimité -'institutionnelle', tout au moins- des agents dits 'représentatifs'.

Cette pratique qui consiste à prêter à des 'entités collectives' certains attributs inhérents à la psychologie de l'individu déborde, bien sûr, le seul cadre de l'approche économique standard. Elle est, au sein des sciences sociales, largement répandue et, en vertu d'un positionnement philosophique ou, plus fréquemment, pragmatique, jugée peu ou prou légitime.⁷⁶ N'est-il pas commun, en effet, de parler des 'décisions', des 'volontés', des 'préférences' ou des 'comportements' d'un ménage, d'un groupe, d'une catégorie, d'une firme, d'un parti, d'une classe, d'un agent représentatif, ou voire encore, d'une nation ? Aussi, la lecture que l'on donne ci-après des hypothèses et prémisses psychologiques du comportement collectif revêt-elle, sans doute, une portée générale. Il n'est pas utile, quoi qu'il en soit, de faire davantage que d'évoquer ici cette possible extension de notre propos, pas plus qu'il n'est nécessaire de s'étendre sur la controverse, sous-jacente, entre individualisme et holisme méthodologique.

Si, dans ses applications aux comportements collectifs, l'hypothèse psychologique, en tant qu'énoncé 'comme si', n'appelle aucune remarque subsidiaire quant à son

⁷⁶ Pour le 'holiste philosophique', ce recours aux comportements collectifs n'est à l'évidence pas problématique -même s'il mérite de recevoir, quant à sa substance, une justification. Il ne l'est guère davantage pour le 'holiste pragmatique', pour qui le comportement collectif a essentiellement pour objet de simplifier la présentation d'exposés ou de théories qui n'impliquent, en dernière instance, que du comportement individuel. Après tout, comme le rappelle Guerrien [1996, p. 24] : 'les physiciens et les biologistes -pour ne parler que d'eux- utilisent en permanence dans leurs raisonnements des catégories globales (...) sans sentir le besoin de les réduire à tout prix à un ensemble de particules élémentaires'.

interprétation, la catégorie de ses prémisses mérite, elle, quelques précisions. On peut, en effet, utilement considérer que les prémisses d'une hypothèse psychologique relative aux comportements collectifs relèvent de deux classes d'énoncés distinctes. Une première classe reprend, *in extenso*, les diverses prémisses associées à l'hypothèse psychologique que retient le théoricien afin de rendre compte des comportements individuels. Une seconde classe incorpore l'ensemble des énoncés qui, à partir de cette lecture des comportements individuels, permettent précisément de justifier la teneur de l'hypothèse psychologique avancée en matière de comportements collectifs.

Bien qu'il ne s'agisse en aucun cas d'une nécessité, le comportement collectif est communément le simple reflet du comportement individuel. Ainsi, les entités collectives que sont, notamment, la 'firme' ou l'"agent représentatif" se voient-elles dépeintes, dans le cadre de l'approche économique standard, comme 'rationnelles'. Pour partie, donc, les prémisses psychologiques relatives aux comportements de ces entités collectives renvoient aux prémisses que l'on peut associer à l'hypothèse de rationalité, en tant qu'elle s'applique aux comportements individuels. Pour partie, ces prémisses renvoient, en un sens large, aux diverses 'conditions d'agrégation' sous lesquelles il est permis d'établir une correspondance entre les comportements -les 'réactions'- que l'on attribue à l'entité composite envisagée et le produit des actions/interactions mettant en jeu les individus-membres qui la constituent.

L'attitude des théoriciens néo-classiques/standards vis à vis des catégories représentatives de comportements collectifs peut paraître ambivalente. A l'instar de la pratique en vogue dans les sciences sociales, les théoriciens néo-classiques se sont longtemps contentés de s'en remettre, de façon informelle, à l'existence, en particulier, de processus internes de décision ou de similitudes inter-individuelles⁷⁷ afin de justifier le recours, ici, au comportement d'un agent représentatif -envisagé comme un 'individu moyen'-, là, à un comportement de la firme -réduit à l'autorité de l'"entrepreneur"'.

Plus récemment, pourtant, les économistes néo-classiques/standards se sont proposés un agenda visant explicitement à montrer comment ces comportements collectifs pouvaient se déduire de l'agrégation des comportements retenus par divers

⁷⁷ Il nous semble, en effet, que ce sont là deux cas de figure-types susceptibles d'appuyer, sur une base intuitive, la justification pragmatique du recours aux comportements collectifs. Ainsi, dans un nombre significatif de cas, l'entité collective dont on évoque le comportement est une organisation formelle. Lorsque le scientifique envisage le comportement (collectif) d'une telle entité (qu'il s'agisse d'un parti, d'une firme, d'une association...), il s'attache à rendre compte du résultat qui émerge en tant que produit des processus internes de décision -lesquels mettent en jeu les actions/interactions d'un certain nombre d'individus-membres de l'organisation considérée. Dans un ensemble non moins significatif de circonstances, l'entité collective est un agrégat d'individus n'étant pas constitués en organisation formelle. L'examen du comportement de tels agrégats (que l'on évoque les classes sociales, les automobilistes, les consommateurs ou le 'consommateur représentatif...') renvoie alors à divers traits communs à l'ensemble des individus-membres de l'entité collective, que le scientifique entend mettre en lumière. Dans les deux cas de figure, les entités collectives envisagées peuvent sembler agir 'comme un seul homme' (ce qui ne manque pas de susciter -à défaut de la justifier- la métaphore que recouvre la notion de 'comportement collectif'). Néanmoins, dans le premier cas, c'est -de façon plus ou moins directe- un 'projet commun' qui donne à l'entité collective son homogénéité d'ensemble ; dans le second, c'est l'existence de 'caractéristiques communes' qui assure cette homogénéité. Dans tous les cas, le caractère premier du comportement individuel restera implicite, et le scientifique s'autorisera à raisonner directement sur la base de comportements collectifs.

individus rationnels et, le cas échéant, asociaux. L'objectif d'un tel agenda est en fait double. Il s'agit pour les tenants de l'approche économique standard : 1) de mettre en pratique l'impératif réductionniste dont est porteur leur attachement déclaré à l'individualisme méthodologique⁷⁸, 2) de parvenir à réduire le collectif à l'individuel dans le cadre d'une démarche proprement logique (hypothético-déductive et formelle), et non plus de se contenter d'arguments somme toute intuitifs.

C'est ainsi, notamment, que l'on peut interpréter les développements, intervenus dans le cadre de la théorie de la firme, comme suite à l'irruption de la théorie des contrats, ou encore les nombreuses réflexions, menées en lien avec le programme d'équilibre général, quant aux possibilités de préserver l'homomorphisme individu/collectif et, ce faisant, de justifier un certain recours aux agents représentatifs.⁷⁹

2.3. Les conclusions de l'approche économique standard

A ce stade de notre propos, l'on saisit mieux certainement ce que peuvent être les hypothèses et les prémisses du raisonnement économique. Celles-ci se répartissent, approximativement, en deux grandes classes, selon que les énoncés considérés renvoient aux caractéristiques psychologiques de l'agent ou, alternativement, aux caractéristiques de son environnement ou de sa situation-problème. Il est temps, pour mettre un terme à ce chapitre consacré, plus spécifiquement, aux fondements méthodologiques de l'approche économique standard, d'envisager la catégorie des 'conclusions du raisonnement'. Il ne s'agira pas, ici, de procéder à une quelconque évaluation du 'programme de recherche standard'. Nous laissons cet exercice à la charge du prochain chapitre.⁸⁰

Notre présentation de l'approche économique standard a doré et déjà été l'occasion de faire valoir un point essentiel quant à la nature générale des conclusions avancées dans le cadre des diverses théories d'obédience standard. Ainsi a-t-on mis en évidence l'existence de deux composantes fondamentales de l'approche économique standard sur la base du constat suivant : le programme de recherche néo-classique établirait une perspective, à portée essentiellement macro-analytique, relative à l'interaction d'un grand nombre d'agents sur des marchés ; les modèles relevant de la micro-économie

⁷⁸ Cet attachement affiché à l'impératif réductionniste en question paraît si marqué que Guerrien [1996] n'hésite pas à 'définir' ce qui nous apparaît comme l'approche standard (et que l'auteur préfère considérer comme la 'théorie néo-classique') par la concomitance de l'individualisme méthodologique et du principe de rationalité.

⁷⁹ Pour des aperçus panoramiques de chacune de ces questions, cf. respectivement : Holmstrom & Tirole [1989], et Kirman [1992]. On peut remarquer que la théorie de la firme semble se prêter, en un certain sens, à des réflexions relatives à la préservation tant de la propriété d'asocialité que de rationalité. On peut en effet s'interroger de savoir si la logique de l'intérêt individuel, telle qu'elle opère à l'intérieur de la firme, permet de conserver l'hypothèse selon laquelle la firme recherche, elle aussi, son 'intérêt individuel' ; à savoir : la maximisation de son *profit*. Alternativement, l'hypothèse de maximisation du *profit* semble pouvoir s'interpréter comme une application de l'hypothèse d'asocialité au comportement de la firme, dans la mesure où cet objectif peut entrer en conflit avec diverses normes, valeurs ou encore aspirations sociales.

⁸⁰ Cf. Ch 2, § 1.3.2.1., *infra*.

post-walrassienne, quant à eux, offriraient un éclairage, à portée essentiellement *micro-analytique*, relatif aux comportements d'un agent ou de quelques agents. Ce constat s'impose donc, naturellement, comme cadre général de notre présentation de la nature des conclusions de l'approche économique standard ; une présentation dont on est prêt à concéder les limites.

2.3.1. La micro-économie walrassienne, ou le programme de recherche néo-classique : une portée macro-analytique

Au sein du programme de recherche néo-classique, hypothèses et prémisses, psychologiques et situationnelles, se déploient autour de deux agents économiques au statut, on l'a dit, ambigu. Ainsi que le révèle la terminologie en vigueur, il est en effet difficile de savoir si l'on a affaire à des individus ou à des entités collectives - à un 'consommateur' ou à un 'ménage' ; à un 'producteur' ou à une 'firme'. Sans doute cette ambiguïté surgit-elle du fait même que la réalité sous-jacente revêt une forme hybride. Cette incertitude, cependant, ne prête guère à conséquences, car la théorie néo-classique n'est pas prioritairement une théorie du comportement du ménage-consommateur ou de la firme-producteur. Ainsi ses prétentions descriptives ne s'attachent expressément ni à l'explication, ni même à la prédiction, du comportement de *tel* individu ou de *telle* entité collective en particulier. La théorie néo-classique est une théorie qui prétend expliquer et/ou prédire les résultats globaux des actions/interactions d'un très grand nombre d'individus ou d'entités collectives, tels que ceux-ci se donnent à lire au travers d'agrégats.

Dans cette optique, la spécification des hypothèses et prémisses situationnelles joue un rôle fondamental. Ces dernières ont tout particulièrement pour vocation de donner forme (et, le cas échéant, de rendre 'formalisable') au (le) modèle qui constitue le cœur même du programme de recherche néo-classique, savoir : le modèle de concurrence parfaite.⁸¹ En spécifiant le contexte dans lequel les agents rationnels et, le cas échéant, asociaux, que dépeint la théorie sont censés évoluer, ces prémisses ouvrent la voie au concept d'équilibre concurrentiel (général, de préférence). Or, ce concept est lui-même un vecteur fondamental des prétentions descriptives de la théorie néo-classique. Rationalité et asocialité, d'une part, équilibre de marché concurrentiel, d'autre part, tels sont en effet les ingrédients déterminants de ce qu'il est coutume d'appeler la 'statique comparative'.

Nul auteur, sans doute, mieux que Machlup ne s'est attaché à préciser la portée empirique de la théorie néo-classique. Polémiste patenté, il écrit : ***"The model of the firm in that theory [the theory of the firm] is not, as so many writers believe, designed to explain and predict the behavior of real firms ; instead, it is designed to explain and predict changes in observed prices (quoted, paid, received) as effects of particular changes in conditions (wage rates, interest rates, import duties, excise taxes, technology, etc.)"*** et précise (en note de bas de page) : ***The same statement***

⁸¹ Dans son expression la plus achevée (celle de Arrow-Debreu), ce modèle reposera ainsi sur des prémisses situationnelles telles la divisibilité infinie des biens auxquels le consommateur est confronté, l'existence de dotation initiales 'de survie', l'existence d'un grand nombre de producteurs confrontés à des rendements d'échelle (localement) décroissants, l'absence de coûts fixes, l'existence d'un commissaire-priseur, l'unicité des prix, la possibilité d'un système complet de marchés (etc.).

can be made about the household. The 'household' in price theory is not an object of study ; it serves only as a theoretical link between changes in prices and changes in labor services supplied and in consumer goods demanded' (Machlup [1967, p. 9]). C'est en ce sens qu'il convient d'admettre, avec l'auteur, que ni (le comportement de) la firme-producteur, ni le (comportement du) ménage-consommateur ne sont, à proprement parler, des objets d'étude pour le théoricien néo-classique. La théorie néo-classique entend asseoir, pour l'essentiel, sa portée empirique sur sa capacité à établir la loi de la demande, à garantir le signe positif des courbes d'offre concurrentielles, à rendre compte de l'impact d'une modification de l'impôt sur le niveau de la production ou de la consommation, à prédire l'incidence d'une hausse du salaire réel sur le niveau de l'emploi⁸² (etc.) C'est cette visée descriptive que l'on a retenue de résumer en évoquant la portée *macro-analytique* des conclusions, des implications, de la théorie.

2.3.2. La micro-économie post-walrassienne : une portée micro-analytique

Si la micro-économie walrassienne -le programme de recherche néo-classique- revendique des ambitions descriptives qui, de manière peut-être surprenante, porteraient essentiellement à l'échelle macro-analytique, la micro-économie post-walrassienne affiche, quant à elle, des prétentions descriptives proprement micro-analytiques. Le micro-économiste post-walrassien délaisse, en effet, les agrégats pour se rapprocher des comportements dans leur expression locale et, plus spécifiquement, des comportements individuels (c'est aussi le constat qu'établit Camerer [1995, p. 587]). Les modèles qui relèvent de la micro-économie post-walrassienne revendiquent ouvertement une portée descriptive à l'échelle même des comportements, individuels ou collectifs.

La théorie de l'utilité espérée paraît ainsi, initialement au moins, assez largement tenue pour une construction à vocation 'positive' ou descriptive, susceptible d'offrir une grille de lecture des comportements face au risque, puis, face à l'incertitude. De même la théorie des jeux, laquelle prend appui sur la précédente représentation, semble-t-elle offrir une perspective en mesure d'expliquer et/ou de prédire les comportements que retiendraient divers individus ou firmes placés dans des contextes d'interaction stratégique. Si, dans cette perspective, le concept d'équilibre est toujours d'intérêt, ce n'est plus cependant l'équilibre de marché (concurrentiel) qui, venant 'fixer' les comportements des agents rationnels et asociaux, constitue le pivot des prétentions descriptives de l'approche économique standard, mais l'équilibre de Nash. Peut-être aussi la théorie de l'agence entend-elle tirer quelques conclusions susceptibles d'éclairer les modalités qui régissent certaines relations contractuelles canoniques, ne mettant aux

⁸² Une évaluation détaillée des prétentions empiriques de la théorie néo-classique dépasse le cadre du présent travail (mais voir, tout de même, Ch 2, § 1.3.2.1., *infra*). Au demeurant, Blaug [1980] s'est livré, déjà, à une telle entreprise. Pour notre part, nous nous contenterons ici de signaler que les 'prédictions' de la théorie néo-classique, si elles concernent des grandeurs agrégées, sont très largement issues de raisonnements relatifs à une firme ou à un ménage-type dont les conclusions se voient, sans autre formalités, étendues à l'ensemble des firmes et/ou des ménages. Aussi l'agent représentatif, qui peuple les modèles de la 'nouvelle macro-économie', ne nous paraît-il pas constituer une réelle 'innovation'. Tout au plus entérine-t-il une pratique demeurée implicite.

prises, communément, que deux agents.

De façon plus spécifique, donc, c'est de la réalité des comportements individuels que la micro-économie post-walrassienne semble vouloir se rapprocher. Ainsi, les travaux de Becker [1981] abordent-ils le ménage non plus comme une entité collective, mais comme un espace d'interactions entre divers individus (ou producteurs) réputés rationnels et, dans une large mesure, asociaux. De même, à la suite des travaux pionniers de Alchian & Demsetz [1972] ou de Jensen & Meckling [1976], est-il devenu commun de ne plus envisager la firme comme une entité collective, mais comme une organisation dont la substance se réduit à un vaste 'réseau de contrats' (Holmstrom & Tirole [1989]). Ces perspectives, il faut le signaler, ne semblent en fait que 'purifier' l'individualisme méthodologique traditionnellement revendiqué par l'approche néo-classique. C'est, précisément, parce que les modèles constitutifs de la micro-économie post-walrassienne délaissent les évolutions ou les phénomènes agrégés, pour se rapprocher du comportement des agents ou, mieux, des individus, que l'on a retenu d'évoquer leur portée *micro-analytique*.

2.3.3. Quelques nuances

Certes, pour la majorité des théoriciens néo-classiques, la portée descriptive de leurs représentations des comportements du consommateur-ménage ou du producteur-firme ne saurait être purement et simplement niée. En tant qu'émanations plus ou moins directes de l'appréhension standard du comportement individuel, ces représentations sont, en effet, très largement conçues comme des 'approximations de première main'. A l'inverse, une partie des conclusions établies dans le cadre des modèles relevant de la micro-économie post-walrassienne peut être lourde d'implications pour le système économique pris dans son ensemble (cf., sur ce point, Favereau [1989]).

Il reste que, dans le cadre de la théorie néo-classique, les énoncés relatifs aux comportements que retiennent les agents économiques envisagés ont, avant tout, la forme de conclusions intermédiaires de l'analyse déductive. Ce sont les conclusions à l'échelle macro-analytique qui prévalent très largement au regard du théoricien néo-classique. Or c'est bien une forme de position inversée qui semble caractériser les prétentions descriptives de la micro-économie post-walrassienne. Les comportements, en particulier, individuels, apparaissent comme des conclusions à part entière de l'analyse. Plus encore, ils en sont les conclusions privilégiées. Les implications globales de ces analyses se dégagent souvent (pour peu qu'elles soient même envisagées) comme des 'constats résiduels'.⁸³ A tout le moins la validité de ces implications macro-analytiques doit-elle reposer, intégralement, sur la portée des conclusions établies quant aux comportements que sont censées adopter les unités de décision individuelles.

Bien que notre propos ne puisse être parfaitement tranché, il entend distinguer deux classes principales d'implications auxquelles sont susceptibles de donner lieu les développements standards. La distinction entre le micro- et le macro-analytique revêt une signification toute particulière, dès lors qu'on l'apprécie à l'aune de l'éclairage

⁸³ Il s'agira fréquemment de faire valoir le manque à gagner en termes d'efficacité économique que semblent devoir engendrer, à l'échelle macro-analytique, les comportements que 'constate' la théorie, à l'échelle micro-analytique.

méthodologique livré plus haut. C'est que la méthodologie économique standard, convenablement replacée dans le cadre d'une invite à tester les hypothèses ou les théories en tant qu'énoncés 'comme si', se donne à lire précisément sous cette forme duale. En effet, il appartient, en principe, au théoricien standard de montrer que tout se passe 'comme si', soit à l'échelle micro- soit à l'échelle macro-analytique -soit, encore, aux deux échelles simultanément. Telles sont, nous semble-t-il, les deux interprétations que l'on peut donner du propos, à cet égard, d'un Friedman [1953].

Aussi, si l'on accepte les canons de la méthodologie économique traditionnelle, la portée empirique de la théorie néo-classique ne saurait être évaluée (à titre principal) à la lumière d'une analyse des comportements retenus par tel ou tel consommateur (ou ménage) ou par tel ou tel producteur (ou firme), mais bien sur la base des conclusions que la théorie infère quant au fonctionnement global de l'économie.⁸⁴ A l'inverse, les canons de la méthodologie économique standard autorisent que les conclusions de la micro-économie post-walrassienne se voient testées, à titre principal, à l'échelle des comportements -individuels, en particulier- et, accessoirement seulement, à l'échelle agrégée. Le fond de notre argument ne fait, en réalité, que respecter à la lettre le précepte de Machlup suivant lequel il apparaît que l'on ne doit pas confondre les *explanans* et les *explanandum*' (Machlup [1967, p. 9]).

CHAPITRE 2 : De la méthodologie comportementaliste à l'économie comportementaliste

Introduction

Le présent chapitre recouvre deux sections principales. Notre première section est entièrement consacrée à une présentation des principes méthodologiques qui animent le courant comportementaliste. Nous montrons que ces principes, qualifiés par nous d'empiristes/inductivistes, plaident sans ambiguïtés en faveur du réalisme des prémisses. Affichés ouvertement, ils sont l'occasion pour les membres du courant d'exprimer une critique méthodologique externe qui les conduit à rejeter les développements standards au vu, en particulier, des prémisses psychologiques retenues. On montre cependant que le comportementaliste a pu être tenté de faire discrètes ses positions empiristes/inductiviste. Il s'attachera alors à mettre en concurrence hypothèse et théories sur la base de leurs implications et non de leur prémisses. Nous suggérons que cette (ré)orientation stratégique, porteuse d'une critique méthodologique interne des travaux

⁸⁴ Une conclusion toute en nuance que Machlup [1956, p. 489] semble également suggérer lorsqu'il écrit : 'In general, for purposes of prediction, we should not apply the Assumption [i.e : le principe de rationalité] to particular households or to particular firms, but only to large numbers of households or firms, or rather to cases where the deduced events, such as changes in prices, outputs, consumption, exports, imports, etc., are regarded as the outcome of actions and interactions of large numbers of firms and households'.

issus de l'approche économique standard, se donne à lire dans les arbitrages qui conduisent Simon à privilégier le contraste entre rationalité substantielle et rationalité procédurale à l'opposition, plus ancienne, entre rationalité ('optimale') et rationalité limitée.

Notre seconde section a volontairement la forme d'une digression introductive. Ainsi, elle nous conduit à revenir sur deux difficultés identifiées au cours de notre introduction ; deux difficultés dont il nous est apparu opportun de discuter, de façon approfondie, après seulement avoir bien précisé les orientations méthodologiques qui animent le courant comportementaliste. Une première difficulté tient à ce que les membres du courant, ceux-là qui se réclament en particulier des travaux de Simon, divergent quant à la question de savoir quel degré de rupture, par rapport à la tradition standard, il convient d'imprimer à la discipline. Nous parvenons à offrir un noyau consensuel à la 'nébuleuse comportementaliste', de même qu'à identifier deux orientations extrêmes. La seconde difficulté réside, à l'origine, dans un accident sémantique qui voit deux entreprises distinctes, et en fait antagoniques, revendiquer indépendamment la dénomination 'behavioral economics'. Face à 'notre' courant comportementaliste, il nous faut présenter divers travaux placés ici sous l'intitulé 'comportementalisme beckerien'. De façon somme toute curieuse, il s'est trouvé des auteurs désireux de donner une définition de la 'behavioral economics' propre en particulier à réunir ces travaux qui relèvent, d'une part, du courant comportementaliste et, d'autre part, du comportementalisme beckerien. On examine, puis critique, ces velléités syncrétiques.

1. La méthodologie comportementaliste

Au travers d'une discussion préliminaire, nous parvenons à identifier deux positions que semble communément adopter le comportementaliste amené à critiquer les développements standards. Une première stratégie offensive passe par un rejet pur et simple de la thèse de l'asymétrie fondamentale ; une seconde voit l'économiste comportementaliste se conformer aux exigences de cette thèse. Nous présentons, successivement, chacune de ces orientations. Enfin, nous nous attachons à établir que les positions méthodologiques du comportementaliste peuvent être assez justement qualifiées d'empiristes/inductivistes, par contraste avec les positions rationalistes/déductivistes qui animent, en ces mêmes domaines, le théoricien standard.

1.1. Un aperçu panoramique

C'est de façon essentiellement implicite que se donne à lire ce qui peut apparaître comme la 'méthodologie économique comportementaliste'. Certes, les thèses constitutives des orientations méthodologiques qui sous-tendent l'approche économique standard, telles que nous les avons précédemment révélées, renvoient elles aussi, dans une large mesure, à une adhésion tacite. Mais alors qu'il ne manque pas de présentations visant, peu ou prou, à formuler expressément ce consensus minimal auquel réfère la méthodologie économique standard, nul auteur comportementaliste ne s'est attaché, de façon détaillée, à divulguer la teneur des convictions méthodologiques qui animent l'économie comportementaliste. Celles-ci filtrent, néanmoins, des nombreuses prises de positions qui jalonnent les contributions substantives, ou les quelques présentations à

vocation synthétique, avancées par les auteurs comportementalistes et, plus particulièrement, par Simon. Presque invariablement, ces professions de foi méthodologiques se dessinent en opposition des propres fondements, en la matière, de l'approche économique standard ; des fondements que le comportementaliste appréhende, de façon non moins récurrente, par la loupe de l'incontournable *Essay on positive economics* (Friedman [1953]).

Ainsi, ce n'est qu'après avoir présenté leur 'plate-forme (méthodologique) négative' -laquelle plaide, en substance, pour un rejet de l'idéal hypothético-déductiviste, comme du positivisme friedmanien- que Gilad *et al.* [1984, 1986a] nous livrent leur 'plate-forme (méthodologique) positive', censée restituer les contours d'une méthodologie de l'économie comportementaliste. Les auteurs écrivent : 'In our opinion, the best label to behavioral economics is to call it an approach to doing economic research -an approach that conforms to the following broad behavioral postulates (the positive platform)- : (1) economic theory must be consistent with the accumulated body of knowledge in the behavioral disciplines, including psychology, sociology, anthropology, organization theory, and decision sciences. The requirement is at the roots of the behavioral economics studies attempting to improve the assumptive realism of economic theory ; (2) economic theory should concentrate on and be able to explain real observed behavior. This shift in emphasis to what actually happens rather than the logical conditions necessary for things to happen unites behavioral economists in a quest for a stronger descriptive base to economics ; (3) economic theory should be empirically verifiable with field, laboratory, survey and other micro-data generating techniques being acceptable means of verification' (Gilad & Kaish [1986a, p. xix]).

De même que la 'plate-forme négative' de Gilad *et al.* [1984, 1986a], rapportée en entame du chapitre précédent, inspira notre présentation des thèses constitutives de la méthodologie économique standard⁸⁵, cette 'plate-forme positive' peut guider, ici, notre discussion des orientations méthodologiques du comportementaliste. Celles-ci l'amène à emprunter, contre les canons rationalistes/déductivistes de la méthodologie économique standard, une démarche empiriste/inductiviste qu'il conçoit comme seule capable de garantir, simultanément, la pertinence des prémisses et la portée des conclusions du raisonnement. Ce n'est pas, en vérité, que les critiques comportementalistes des développements issus de l'approche économique standard prennent forcément appui sur un rejet *explicite* de la méthodologie économique standard ou, en d'autres termes, sur une *critique méthodologique externe*. Bien des propos, au contraire, relèvent davantage, ou même exclusivement -en surface, tout au moins-, d'une simple *critique méthodologique interne* des-dits développements. Cette déclinaison duale de la contre-offensive méthodologique comportementaliste paraît même, en fait, susceptible de fonder une périodisation approximative. A l'âge de la critique externe, frontale, semble en effet avoir succédé celui de la critique interne, apparemment plus consensuelle.

Au coeur des critiques méthodologiques comportementalistes, tant externes

⁸⁵ Toute la difficulté de notre argument tient à ce que l'on s'est refusé à voir dans la thèse des prémisses-instruments la position standard quant au statut des prémisses du raisonnement et, en particulier, des prémisses psychologiques du raisonnement. On rompt, ce faisant, avec une pratique bien répandue parmi les membres du courant comportementaliste.

qu'internes, de l'analyse économique standard, se trouve la thèse de l'asymétrie fondamentale. Telle qu'on a pu l'exprimer, à l'occasion du précédent chapitre, celle-ci tient en deux préceptes. Elle invite, d'abord, à un consensus lâche qui, de fait, sinon toujours en principe, exclut du champ des controverses méthodologiques légitimes la question de la pertinence empirique des prémisses du raisonnement. C'est ce premier précepte qui constitue la cible privilégiée de la critique (méthodologique) externe avancée par le comportementaliste, et qui donne lieu, par contraste, à la formulation de la méthodologie comportementaliste. Ainsi les membres du courant sont-ils conduits à refuser au test par les implications le statut de condition suffisante de la scientificité d'une hypothèse ou théorie, exigeant que la pertinence empirique des prémisses soit, elle aussi, clairement établie. La thèse de l'asymétrie fondamentale enjoint, ensuite, le théoricien standard à soumettre les conclusions ou les implications de ses raisonnements à l'épreuve des faits. La critique (méthodologique) interne, esquissée par le comportementaliste, entend prendre à défaut l'approche économique standard sur la base de cette seconde recommandation, soit qu'elle dénonce l'absence de portée empirique des modèles standards, soit qu'elle insiste sur la bonne performance, voire la supériorité, en la matière, des modèles comportementalistes.

Si la riposte méthodologique du comportementaliste revêt bien ce caractère dual, on ne saurait y voir, pourtant, un signe de désunion qui marquerait le courant en ce domaine fondamental. Les deux volets de la critique constituent, dans une large mesure, les deux faces d'une même pièce. La portée des conclusions du raisonnement reflète communément, pour le comportementaliste, la pertinence empirique, ou le degré de réalisme, des prémisses mobilisées. En tout état de cause, aucun comportementaliste n'accorderait aux prémisses le statut d'instruments, ni même ne se contenterait d'approximations trop vagues. **Les membres du courant semblent baser leurs prétentions descriptives sur l'adhésion, implicite, au 'principe simonien de continuité des approximations'**. Ce dernier tient qu'il doit exister une étroite corrélation (positive) entre le degré de pertinence empirique des prémisses du raisonnement et le degré de portée empirique des conclusions du raisonnement (Simon [1963]⁸⁶). **L'exigence 'réaliste' constitue, donc, à n'en pas douter, l'élément le plus distinctif de la méthodologie comportementaliste. Le basculement d'une critique à dominante externe, vers une critique à dominante interne est, à bien des égards, le fruit d'une adaptation pragmatique ou stratégique du comportementaliste, confronté à la chape de plomb que fait peser sur le débat méthodologique le potentiel fédérateur de la thèse de l'asymétrie fondamentale.**

1.2. L'âge de la critique externe : le réalisme des prémisses

Les positions méthodologiques du comportementaliste, suggère-t-on ci-après, le portent non seulement à revendiquer mais aussi à démontrer le réalisme des prémisses retenues aux fins de ses raisonnements. Un tel engagement, lorsqu'il est assumé ouvertement, le

⁸⁶ L'auteur écrit : 'Let me propose a methodological principle to replace the principle of unreality [i.e. les positions de Friedman]. I should like to call it the 'principle of continuity of approximation'. It asserts : if the conditions of the real world approximate sufficiently well the assumptions of an ideal type, the derivations from these assumptions will be approximately correct' (Simon [1963, p. 230]).

conduit inmanquablement à faire valoir l'irréalisme, en particulier, des prémisses psychologiques de l'approche économique standard. Nous en concluons à cette idée que les membres du courant comportementaliste seraient peut-être bien des 'ultra-empiristes', héritiers des positions de Hutchison.

1.2.1. Le réalisme, en principe et en pratique

Il y a indiscutablement, au centre des préoccupations méthodologiques du comportementaliste, la question de la pertinence empirique, ou du réalisme, des prémisses du raisonnement. Si la position standard quant au statut gnoséologique qu'il convient d'accorder à ces énoncés fondamentaux apparaît ambiguë, tel n'est pas le cas de la perspective comportementaliste. Il est intéressant d'exprimer celle-ci en deux temps, deux points qui filtrent nettement du propos de Gilad et Kaish rapporté à l'instant. Bien que le procédé soit, à certains égards, artificiel, il permet, dans le même élan, de donner à la perspective comportementaliste la forme d'une critique méthodologique externe à portée générale, car susceptible de s'accommoder des ambiguïtés de la position standard.

On peut faire valoir, d'abord, que les prémisses doivent constituer, pour le comportementaliste, de bonnes approximations. Earl [1986, p. 8] remarque ainsi : **'Putting things crudely, we would say that behavioral theorists try to make their assumptions as realistic as possible'**. Cet engagement amène le comportementaliste à se démarquer, *sur le principe*, de ces économistes standards dont les positions, quant au statut gnoséologique des prémisses du raisonnement, sembleraient se déployer sur l'axe approximations-instruments.⁸⁷ A bien des égards, la perspective comportementaliste paraît s'inscrire ici dans la continuité des 'thèses réalistes de Mill'. En effet, le comportementaliste estime, d'une part, que seules sont recevables les prémisses qui, indépendamment de toute référence aux implications de la théorie, constituent de bonnes approximations. Il conçoit, d'autre part, l'amélioration constante du 'degré de réalisme' des prémisses comme un objectif dont l'économiste ne doit se départir. Plus frappante encore peut sembler, ici, la référence aux thèses réalistes de Mill si l'on rappelle que l'auteur a vu dans la 'psychologie' et l' 'éthologie' les bases sur lesquelles il conviendrait à l'économie politique d'édifier, à terme, ses prémisses psychologiques !

On peut remarquer, ensuite et de façon connexe, qu'il ne saurait suffire, pour le comportementaliste, de clamer la pertinence empirique des prémisses retenues. L'effort théorique doit ainsi, *dans toute la mesure du possible*, s'accompagner d'une justification visant à produire les matériaux susceptibles de fonder *directement* toute prétention au réalisme. Le comportementaliste en vient, de la sorte, à se démarquer, *en pratique*, des économistes standards dont les convictions semblent relever de l'axe approximations-vérités. A l'évidence, cet engagement qui consiste à montrer, plutôt qu'à simplement affirmer ou postuler le réalisme, voire la vérité, des prémisses avancées tranche pour le comportementaliste avec l'ethos caractéristique de tant d'économistes en général, et d'économistes standards en particulier. Depuis les origines mêmes de la

⁸⁷ Simon [1963, p. 231] a pu écrire : 'Unreality of premises is not a virtue in scientific theory ; it is a necessary evil -a concession to the finite computing capacity of the scientist (...)'.

discipline, remarque Simon [1997, pp. 22-3], l'économiste s'est en effet trop souvent contenté d'adosser ses prémisses aux fruits spontanés de l'introspection ou de l'observation, reflets, au mieux, des expériences d'un sujet attentif, mais néanmoins peu méthodique. Sans doute croyait-il, et croit-il encore, la démarche susceptible de garantir, ne fut-ce qu'approximativement, la pertinence empirique des prémisses psychologiques, voire situationnelles, retenues. Peut-être en est-il venu à juger acceptable une certaine dose d'instrumentalisme. Quoi qu'il en soit précisément, il appert que la discipline n'a pas accouché de techniques d'investigation systématiques par où il serait possible de s'assurer directement de la qualité des prémisses retenues. C'est là un état de fait auquel le comportementaliste entend remédier.

1.2.2. Garantir le réalisme des prémisses psychologiques : trois sources d'investigations empiriques

Pour nous résumer, *l'auteur comportementaliste s'engage donc, plus ou moins expressément, à fonder ses raisonnements sur des prémisses dont il a pu être (directement) établi qu'elles constituaient de bonnes approximations empiriques.* L'artificialité de notre présentation, à double détente, provient de ce que le comportementaliste tire ses propres prémisses d'un dialogue serré entre intuitions théoriques et données empiriques. Ainsi affirme-t-il toujours leur pertinence au vu d'un ensemble appréciable de travaux empiriques ; travaux qui permettent de formuler et, simultanément, de tester les prémisses suggérées (cf. Katona [1980, p. 46]).

Si, en principe, le choix tant des prémisses situationnelles que psychologiques paraît redevable d'une justification directe, les matériaux empiriques rapportés par les auteurs comportementalistes renvoient, de façon quasi-exclusive, à celui-ci plutôt qu'à celui-là. De même, le champ des comportements collectifs, sans doute parce qu'il relève -on l'a vu- d'une catégorie dérivative, se voit-il accorder assez peu d'attention. ***C'est donc, avant tout, d'accumuler les matériaux empiriques susceptibles de renseigner sur la réalité des vecteurs motivationnels et cognitifs des comportements individuels que se préoccupe le comportementaliste***. Dans une large mesure, il emprunte ce substrat empirique aux sciences du comportement qui, de longue date, ont su développer, à l'instar de la psychologie, les techniques d'investigation adéquates. Mais l'économie comportementaliste a su également nourrir sa propre production de matériaux empiriques. Pour l'essentiel, ceux-ci procèdent de trois sources d'investigations qui sont l'occasion de formuler, en même temps que de fonder empiriquement, les prémisses psychologiques du raisonnement (Katona [1975, pp. 404-5], Simon [1987, p. 225 ; 1997, p. 61 et suiv.]).

Une première source tient dans ce qu'il est convenu d'appeler les 'études de cas' ('case studies'). L'étude de cas consiste en une observation attentive et détaillée, généralement menée *in situ*, de l'objet que l'on s'efforce de modéliser. L'école Carnegie' a eu largement recours à cette démarche, s'agissant surtout d'émettre et de tester directement des hypothèses relatives aux processus de décision collectifs, tels qu'ils peuvent prendre place, en particulier, au sein des firmes.⁸⁸ La tradition

⁸⁸ Cf. Cyert *et al.* [1956], Cyert & March [1963, Ch 4], pour des illustrations.

comportementaliste recèle aussi différentes études de cas consacrées aux processus de jugement et de décision d'individus-'experts'. Clarkson [1963] ou Yates [1990] ont ainsi examiné, dans leur 'contexte écologique'⁸⁹, les choix de portefeuilles opérés par divers gestionnaires de fonds. En sus de reposer sur une observation 'neutre', les études de cas peuvent également faire appel aux techniques de l'interview, ou encore, de l'analyse de protocole'⁹⁰.

Une seconde source d'investigations réside dans la conduite d'enquêtes statistiques, sous leurs diverses formes. C'est là le domaine d'excellence de l'école du Michigan'.⁹¹ Le *Survey Research Center* a acquis, en effet, une solide réputation en la matière qu'il doit, dans une large mesure, à l'élaboration pionnière de son *Index of Consumer Sentiment*. Outre qu'elles permettent le calcul de cet indice dont les variations se sont avérées être de bons indicateurs anticipés de conjoncture, les enquêtes trimestrielles⁹², supervisées par Katona, furent aussi l'occasion de fonder certaines hypothèses relatives aux déterminants psychologiques de la consommation, mais aussi aux modalités par lesquelles se forment les anticipations. De la 'psychologie de l'inflation' à la 'psychologie de l'impôt', notamment, ce sont diverses autres considérations que la pratique des enquêtes permet d'éclairer (cf. Lewis *et al.* [1995], Roland-Lévy & Adair [1998]).⁹³

Enfin, une troisième source d'investigations, susceptible de guider le processus de formation et de test (direct) des prémisses constitutives des hypothèses et théories comportementalistes, tient en la conduite d'expérimentations' (en laboratoire).⁹⁴ Depuis

⁸⁹ Tout au long du présent travail, on parle du contexte écologique par opposition au contexte expérimental.

⁹⁰ On entend par 'analyse de protocole' cette technique, issue de la psychologie cognitive, par laquelle le scientifique invite le sujet, dont il s'efforce de comprendre les processus de décision ou de résolution de problèmes, à 'réfléchir à voix haute' (cf. Newell & Simon [1972]).

⁹¹ Cf. Katona [1975, appendice], pour une discussion méthodologique.

⁹² L'enquête dans son ensemble consiste en une cinquantaine de questions -dont un certain nombre de questions ouvertes par lesquelles les sujets se voient invités à justifier leurs réponses. L'indice repose, quant à lui, sur les réponses fournies à cinq questions : deux ont trait à la situation financière personnelle des foyers interrogés -invitant les ménages à comparer leur situation financière présente avec, pour l'une, leur situation financière passée (telle qu'elle était un an auparavant), pour l'autre, leur situation financière future (telle qu'ils l'anticipent à horizon d'un an)- ; deux autres questions interpellent les ménages sur leurs anticipations quant à la santé générale de l'économie -au cours de l'année à venir, d'une part, des cinq ans à venir, d'autres part- ; enfin, la dernière question sonde les ménages sur 'l'état du marché' -les invitant à se prononcer sur la question de savoir si le moment est, ou non, propice aux achats. Si ces enquêtes statistiques sont aujourd'hui banalisées, le mérite doit en revenir, pour partie, aux activités du *Survey Research Center* que Katona dirigea depuis la date de sa fondation (en 1946), jusqu'à son départ à la retraite (en 1972).

⁹³ Autant de considérations dont 'la psychologie économique' se fait plus volontiers l'écho. Nous aurons l'occasion, plus loin, de discuter la question de l'articulation entre psychologie économique et économie comportementaliste (cf. § 2.3.2., ce chapitre, *infra*).

⁹⁴ Les 'expérimentations' *in situ* demeurant, quant à elles, essentiellement impraticables dans le domaine des sciences humaines et sociales.

longtemps usitée en psychologie, ce n'est qu'à l'occasion des deux dernières décennies que cette technique s'est vue, réellement, reconnaître droit de cité au sein de la discipline économique.⁹⁵ Sans surprise, donc, les expérimentations pénètrent l'économie comportementaliste par l'intermédiaire de l' 'école psychologique'. Qu'il s'agisse de rendre compte des caractéristiques de la fonction d' 'utilité' ou de 'valeur', des modalités par lesquelles les individus assignent des probabilités subjectives à divers événements, ou encore du poids de considérations tels l'équité ('fairness'), la démarche expérimentale se révèle d'un intérêt inestimable.⁹⁶

1.2.3. De l'irréalisme des prémisses psychologiques de l'approche économique standard

C'est animé de ses aspirations au 'réalisme' que l'auteur comportementaliste se propose pour objectif d'apprécier, en particulier, la pertinence empirique des prémisses psychologiques de l'approche économique standard. Simon [1987, p. 221] a pu écrire : 'Behavioral economics is concerned with the empirical validity of neo-classical assumptions about human behavior and, where they prove invalid, with discovering the empirical laws that describe behavior correctly and as accurately as possible'. Or, pour dire la position du comportementaliste avec indulgence, les prémisses qui fondent, en la matière, les raisonnements standards constituent des approximations de qualité insuffisante.

Sans doute l'adoption de l'hypothèse de rationalité, par les tenants de l'approche économique standard, entend-t-elle capturer ce trait que l'on tient volontiers pour le propre de l'Homme, à savoir : sa 'Raison' (Etzioni [1988, Part II]). Pour le comportementaliste, néanmoins, considérer que l'individu optimise invariablement une certaine fonction-objectif, c'est à coup sûr témoigner d'une foi déraisonnable en la Raison humaine. Faute en effet d'*aptitudes cognitives*, la construction de l'espace options/conséquences passera, fréquemment, par des jugements prédictifs, des anticipations, parcellaire, biaisés et/ou erronés. Faute d'*aptitudes motivationnelles*, la construction des préférences prendra appui sur des jugements évaluatifs qui ne sauraient garantir, en toutes circonstances, leur caractère bien déterminé et/ou cohérent. C'est qu'un individu aux aptitudes limitées n'a d'autre choix que de déployer des procédures, à vocation prédictive ou évaluative, simplifiées. Surtout, il sera communément amené, de façon plus générale, à délaisser le champ de la décision, proprement dite, pour s'en remettre aux *mécanismes de l'habitude*, de même qu'à abandonner la perspective de l'optimum pour se tourner vers la **quête de résultats 'satisfaisants'**. **La flexibilité de l'acteur est à l'image de ses aptitudes : elle est limitée.**

Si donc le comportementaliste peut déceler, aux fondements de l'hypothèse de rationalité, autant de prémisses qu'il ne manquera pas de juger irréalistes, l'hypothèse d'asocialité a pu également rencontrer son scepticisme. Sans doute cette autre facette de

⁹⁵ Cf. Roth [1995, I], pour un historique.

⁹⁶ Cf. Kahneman *et al.* [1982], Thaler [1991, 1992], notamment, pour prendre connaissance d'un nombre substantiel d'expérimentations, et Roth [1995, II] ou Camerer [1995, p. 599 et *passim*] pour des développements d'ordre méthodologique.

l'homo oeconomicus entend-t-elle capturer un second trait qui appartiendrait en propre à l'Homme, à savoir : sa Liberté (Etzioni [1988, Part III]). Tout comme pour le philosophe la liberté présuppose la raison ; aux yeux de l'économiste standard l'hypothèse de rationalité semble, à bien des égards, donner sa pleine dimension à l'hypothèse d'asocialité.⁹⁷ En tant qu'héritière d'une longue tradition économique et, au-delà, philosophique, l'approche économique standard perçoit toutefois la raison comme une condition nécessaire mais non suffisante de la liberté. Si l'Homme est potentiellement libre parce qu'il est doué de raison, c'est aussi de sa capacité à affirmer son individualité que peut procéder sa liberté. En d'autres termes, l'Homme est libre en tant qu'il échappe à l'emprise de ses semblables ; en tant qu'il est abrité des influences qui émanent de son environnement social. Pour les tenants de l'approche économique standard, l'agent économique n'est pas 'membre' d'une communauté ; il est un 'individu', un 'atome' constitutif d'une société.

Bien que l'hypothèse d'asocialité ne soit pas l'objet du présent travail, on peut vouloir l'exprimer, de façon plus spécifique, au travers de deux prémisses déclinées, là aussi, selon l'axe motivation/cognition. Sur le plan des finalités du comportement, l'hypothèse d'asocialité semble supposer l'*anomie motivationnelle*. Symétriquement, elle paraît reposer, pour ce qui est des moyens mobilisés, sur une forme d'*anomie cognitive*. Dans les deux cas de figure, l'*'anomie'* dont il est question renvoie à une imperméabilité supposée des vecteurs motivationnels ou cognitifs du comportement aux repères, aux influences, aux déterminations, susceptibles d'émaner du contexte social de l'acteur.

Pour le comportementaliste, l'anomie motivationnelle conduit le théoricien standard à rejeter tant l'*'interdépendance empathique'* que l'*'interdépendance réactive'*. La première forme d'interdépendance est, à notre sens, le fondement même de l'altruisme. Aussi celui-ci n'a-t-il pas, traditionnellement, droit de cité au sein de l'approche économique standard. En effet, l'approche standard entend bâtir ses résultats en supposant très largement que l'utilité ou la désutilité n'intègrent que la réalité non-médiatisée des expériences individuelles : elle émerge d'un rapport direct entre un sujet et un objet. La seconde forme d'interdépendance désigne, quant à elle, les configurations pour lesquelles il apparaît que l'utilité que retire un individu d'un panier de consommation donné dépend du contenu du panier d'au moins un autre individu. Rejeter l'interdépendance réactive conduit donc à ne pas tenir compte d'éventuels comportements mimétiques ou, à l'inverse, de différenciation.

L'anomie cognitive, quant à elle, conduit à nier l'existence de prescriptions sociales qui s'attacheraient aux 'moyens de l'action'. L'approche économique standard envisage, en effet, des agents économiques qui ne manquent pas d'examiner, dans son intégralité, le spectre des options existantes lorsqu'il s'agit d'atteindre un but donné. Ces agents évoluent ainsi, dans un environnement approximativement vierge de tabous, de normes, de conventions, ou de tout autre type d'institutions informelles. A bien des égards, l'anomie cognitive est à l'hypothèse d'asocialité, ce que la flexibilité cognitive est à l'hypothèse de rationalité. Anomie et flexibilité conduisent, en matières cognitives, à affirmer que le 'Moi est bien maître en sa propre maison', qu'il n'existe pas de 'tâche aveugle de la conscience', pas de rigidités cognitives : tout comportement est le produit

⁹⁷ Au point, on l'a dit, que l'hypothèse d'asocialité puisse être conçue comme un simple prolongement du principe de rationalité.

d'une procédure de calcul autonome.⁹⁸

1.2.4. Le comportementaliste comme 'ultra-empiriste'

Le désir de fonder la science économique sur des prémisses dont il a pu être établi qu'elles constituaient de bonnes approximations est ce qui le mieux permet de caractériser la méthodologie comportementaliste et, en fait, le comportementalisme en tant que courant. Aussi n'a-t-il jamais été question, pour le comportementaliste, d'octroyer aux prémisses de l'approche économique standard l'immunité réclamée, par le théoricien standard, au titre de son adhésion à la thèse de l'asymétrie fondamentale. Dans une large mesure, les prémisses psychologiques de l'approche économique standard semblent même avoir constitué un point de repère du processus de refondation entrepris, en la matière, par les auteurs comportementalistes. Bien qu'aucun membre du courant n'ait, à notre connaissance, revendiqué cet héritage, la perspective méthodologique comportementaliste semble s'inscrire, en définitive, dans la continuité même des propos d'un Hutchison [1938, 1956]. On s'en souvient, l'auteur plaide pour un test, *de préférence*, direct et indépendant des hypothèses d'une théorie. Ainsi, toute étude empirique qui, en un test direct, donc, falsifierait, de façon par trop systématique, l'une quelconque des prémisses de la rationalité peut conduire au rejet de cette hypothèse. De même en va-t-il des éléments de test qui contrediraient les implications de l'hypothèse de rationalité telles qu'elles peuvent se révéler à l'échelle micro-analytique des comportements individuels, et non seulement, donc, des réfutations qui frapperaient les implications macro-analytiques de la théorie néo-classique, prise dans sa globalité.

Les comportementalistes semblent ainsi, peu ou prou, ressortir de cette catégorie des 'ultra-empiristes' dont Machlup [1955, 1956] n'a eu de cesse de caricaturer les positions, afin de mieux les discréditer. Néanmoins, confrontés à la chape de plomb que fait peser la thèse de l'asymétrie fondamentale sur toute tentative de déstabilisation de l'approche standard, dès lors qu'elle porterait sur le chapitre du 'réalisme' des prémisses, nombreux sont les auteurs comportementalistes qui ont opté pour la critique méthodologique interne des constructions relevant de l'approche économique standard, soit comme complément d'une critique externe, soit même à titre exclusif. C'est cette réorientation qui, en particulier, semble accompagner le changement de terminologie opéré par Simon, le conduisant à privilégier l'opposition entre une rationalité standard qu'il voit comme 'substantielle' et son *alter ego* comportementaliste qu'il juge 'procédurale'.

1.3. L'âge de la critique interne : la portée méthodologique nouvelle de l'opposition simonienne entre rationalité substantielle et rationalité procédurale

Afin d'établir la pertinence de la thèse à l'instant suggérée, il nous faut présenter et discuter la terminologie simonienne. Au terme de cette lecture, à certains égards novatrice, nous serons en mesure d'associer le mouvement qui conduit Simon 'de la rationalité limitée à la rationalité procédurale'⁹⁹, à cette réorientation stratégique par où le

⁹⁸ Ici, raison et liberté se rejoignent pour asseoir la conception économique, ambiguë, du principe de 'souveraineté'.

comportementaliste consent à discuter les développements standards à l'aune de leurs implications plutôt que de leurs prémisses.

1.3.1. 'Le substantiel' et 'le procédural'

Après avoir donné une interprétation du duo conceptuel rationalité substantielle/rationalité procédurale, nous suggérons un élargissement de la terminologie simonienne propre à relativiser l'importance du concept de rationalité. Nous invitons, ensuite, à nuancer la position comportementaliste, assez répandue, suivant laquelle l'approche économique standard serait porteuse d'un éclairage substantiel 'radical' du comportement, en sorte que l'optimisation renverrait toujours à un résultat et non à un processus. On conclut en suggérant une articulation, qui se révèle intégration, entre ces deux doublets conceptuels que forment l'opposition entre rationalité (optimale) et rationalité limitée, d'une part, et le contraste entre rationalité substantielle et rationalité procédurale, d'autre part.

1.3.1.1. Rationalité substantielle et rationalité procédurale

Simon n'est pas avare d'oppositions conceptuelles. Comme conséquence de ses aspirations critiques et réformatrices, l'auteur a suggéré de délaissier la rationalité 'objective/globale/omnisciente' au profit d'une rationalité 'subjective/limitée/bornée'. Dans le même élan, il invite à abandonner le 'maximizing', pour faire place au 'satisficing'. Plus récemment, Simon [1976] a explicitement introduit un nouveau doublet conceptuel qui le conduit à contraster 'rationalité substantielle' et 'rationalité procédurale'. Cette évolution terminologique a rencontré un écho considérable. Il faut en convenir, cependant, l'intérêt suscité est à la hauteur du scepticisme ou de la confusion engendrée. Ainsi, plus de vingt ans après l'introduction de ce doublet bien connu, Simon [1997] se doit-il encore, sur demande, d'en préciser le contenu. De même lui est-il encore nécessaire de revenir sur les modalités par lesquelles il conviendrait d'articuler ce dernier doublet à la classe de ses prédécesseurs. De fait, si le lecteur perçoit, sans doute, que la terminologie de 1976 ne peut être purement et simplement rabattue, pour fixer le propos, sur l'opposition originelle entre *rationalité (optimale)* et *rationalité limitée*, il lui est souvent difficile de concevoir un mode d'interaction alternatif nettement intelligible. Simon porte incontestablement une part de responsabilité dans ce flou qui entoure le changement de terminologie opéré au cours des années soixante-dix. Sans être tout à fait sûr de respecter la propre vision que peut avoir l'auteur des distinctions conceptuelles en jeu, nous voudrions ici suggérer un élargissement des problématiques sous-jacentes susceptible de les clarifier.

A l'occasion des réflexions que consacre Mongin [1984, 1986, 1988] aux travaux de Simon, l'auteur a pu écrire : ***'la dichotomie de 1976-1978 (...) peut se formuler de deux manières au moins qui ne sont sans doute pas logiquement équivalentes : 1) les modèles de rationalité procédurale s'intéressent à la rationalité du processus du choix ; ceux de la rationalité substantielle privilégient la rationalité des résultats du choix. 2) Est procédurale la contribution qui met l'accent sur l'aspect délibératif de la décision, c'est à dire qui insiste sur le fait que les conditions du choix, du côté des fins ou des fonctions objectifs, aussi bien que du côté des moyens ou des***

⁹⁹ Pour reprendre le titre de sa célèbre contribution de 1976.

contraintes du choix, ne sont pas données au décideur, mais font l'objet d'une recherche. Est substantielle la conception qui regarde les conditions du choix comme fixées, et identifie donc la décision à la simple application d'un critère d'évaluation donné à un ensemble de possibles également donné (Mongin [1988. p. 286]).

Comment articuler ces deux éclairages suggérés par Simon afin de rendre compte de l'opposition entre rationalité substantielle et rationalité procédurale ? Le point nous paraît, en surface au moins, assez simple. Dans l'idée de Simon, c'est parce que le théoricien standard suppose le cadre options/conséquences comme donné qu'il se croit fondé à faire abstraction du processus de décision pour se focaliser sur les seuls résultats, les seules *réponses*, à savoir : sur la classe des choix ou des comportements retenus. Le théoricien standard part donc d'une caractérisation de la situation-problème auquel l'individu est censé se confronter pour faire émerger une réponse qui constituerait le point d'ancrage de ses ambitions descriptives et/ou normatives. Pour formuler le point de façon plus concrète, bien que quelque peu artificielle, le théoricien standard entend faire abstraction du processus par lequel l'individu élabore le cadre options/conséquences tout autant que du processus qui le conduit, sur cette base, à retenir une réponse particulière. L'auteur comportementaliste entend, pour sa part, revenir sur chacune de ces abstractions. Parce qu'il suppose que la définition de la situation-problème n'est, souvent, pas donnée de manière immédiate, il lui faut rendre compte du processus par où elle se voit construite. Lors même cependant que le décideur serait en possession d'une caractérisation expresse des conditions du choix, le comportementaliste tient communément qu'il n'est pas forcément nécessaire, ni en fait fructueux, de faire l'impasse sur le processus qui sous-tend la réponse apportée.

1.3.1.2. Modélisation substantielle versus modélisation procédurale du comportement : par-delà le concept de rationalité

Ainsi présenté, le propos de Simon peut se prêter à un élargissement fertile, encouragé même par quelques références de l'auteur, dont Simon [1947, 1958, 1964] et, surtout, Simon [1978] ; de façon plus fondamentale, en effet, ce ne sont pas deux formes de rationalité qu'il s'agit de contraster, mais deux approches du comportement, deux conceptions de ce que peut ou doit être un 'modèle du comportement'. La perspective substantielle consisterait en une caractérisation essentiellement externe du comportement, en ce sens qu'elle voit le modélisateur se dispenser d'apporter un éclairage, un tant soit peu détaillé, des vecteurs motivationnels et cognitifs du comportement. A l'inverse, la perspective procédurale donnerait lieu à une lecture interne, plus ou moins fouillée, des mécanismes psychologiques qui paraissent sous-tendre le comportement dont on se propose de rendre compte. C'est ici envisager le comportement comme fruit d'un processus interne, là, essentiellement, comme un simple résultat externe.

Si l'on s'en tient à cette caractérisation des modèles substantiels et procéduraux du comportement, il faut alors convenir que l'opposition dépasse le seul cadre de la controverse entre théoriciens standards et auteurs comportementalistes. En effet, la modélisation substantielle du comportement ne manquera pas alors d'apparaître, plus

particulièrement, comme l'objectif du psychologue béhavioriste, mais aussi comme le lot quotidien des lectures évolutionnistes du comportement, qu'elles soient le fait de biologistes, de sociologues ou d'économistes. De même les approches fonctionnalistes, en sociologie ou en anthropologie, donnent-elles fréquemment un éclairage qui minimise le besoin de recourir à une description des activités mentales du sujet. *A contrario*, la démarche procédurale semble, à un niveau superficiel, constituer la base des lectures subjectivistes qui, en sociologie ou en économie, reposent peu ou prou sur les vertus de l'empathie. Cette même démarche procédurale prévaut, à un niveau autrement plus poussé, dans le domaine des travaux qui relèvent de la psychologie cognitive (l'encadré ci-après situe, dans ses grandes lignes, l'opposition entre béhaviorisme et cognitivisme en psychologie).

La psychologie scientifique : un aperçu historique

Depuis son avènement en tant que discipline scientifique on retient généralement la date de 1875, qui voit Wilhelm Wundt créer le premier laboratoire de psychologie expérimentale-, la psychologie a connu trois 'méta-théories' (Baars [1986]). Ces trois méta-théories s'inscrivent, aux Etats-Unis, dans le cadre d'une chronologie relativement bien marquée. Ainsi, à la 'psychologie de la conscience', caractéristique des travaux menés entre la fin du XIXème et le début du XXème siècle succéda la perspective 'béhavioriste'. Dans le courant des années 1950, cette méta-théorie entra dans une phase de déclin au profit de l'approche dite 'cognitive' ou 'cognitiviste'.

Le béhaviorisme ('behaviorism') prend corps et se développe, aux Etats-Unis, à la suite de l'article resté célèbre de Watson [1913]. Cette méta-théorie s'édifie, avant tout, en réaction contre l'introspectionnisme dominant de la psychologie de la conscience (W. James, E. Titchener, W. Wundt...). Empreint de positivisme (logique), le béhavioriste orthodoxe rejette tout recours à des entités inobservables. La psychologie scientifique ne peut reposer que sur des catégories au contenu empirique universellement et uniformément observable, de sorte qu'elle se doit d'être conçue non plus comme la 'science de la vie mentale' (James [1890]), mais comme la 'science du comportement' (Watson [1913]). Il s'agit, pour la psychologie scientifique, de montrer comment les comportements apparaissent, se transforment, se succèdent, sans recourir aux catégories communes du langage caractéristique de la vie psychique interne -sans donc examiner les vecteurs motivationnels et cognitifs qui les fondent. Si l'on fait exception de l'impact suscité par sa contribution de 1913, le développement du béhaviorisme ne doit pas grand chose à J. B. Watson. Ce sont avant tout les théoriciens du *conditionnement*, au premier rang desquels figurent I. Pavlov et B. F. Skinner, qui ont permis le succès de l'entreprise béhavioriste.

La psychologie cognitive, en tant que méta-théorie, conduit à une réhabilitation de 'l'intra sujet', sans pour autant constituer un retour à l'ère pré-béhavioriste (la psychologie cognitive a largement hérité, aux Etats-Unis, en particulier, des techniques expérimentales rigoureuses développées par les béhavioristes et, au-delà, de leur croyance farouche en la scientificité de la psychologie, cf. Baars [1986, pp. 2-3]). La méta-théorie cognitive, contre le béhaviorisme, 'invite le psychologue à inférer des construits inobservables, sur la base de phénomènes observables' (Baars [1986, p. ix]) -en particulier de phénomènes

observables expérimentalement. La place de la mémoire, de l'attention, des représentations, des intentions... est (à nouveau) reconnue légitime. La méta-théorie cognitive prend pied, aux Etats-Unis, dans le courant des années 1950.

Assez largement épargnée par la 'révolution behavioriste', l'Europe (occidentale) a, quant à elle, développé plus précocement sa propre tradition cognitive. Ainsi Weil-Barais [1993] distingue le 'cognitivism structural' du 'cognitivism computationnel'. La première forme de cognitivism regroupe deux types de contributions : les travaux du courant gestaltiste, d'une part, et les travaux de J. Piaget et ses héritiers, d'autre part. Le cognitivism computationnel -l'Homme comme 'système de traitement de l'information'- est la *forme particulière* du cognitivism ou de la méta-théorie cognitive épousée, à l'origine, par la psychologie américaine à partir du milieu des années 1950 (cette forme est aussi qualifiée de 'psychologie du traitement de l'information', ou de 'psychologie cognitive' au sens étroit ; c'est en référence à ce cognitivism computationnel, notamment, que l'on parle de 'révolution cognitive').

En tant que lecture substantielle du comportement, l'approche économique standard se propose pour objectif de montrer que tout comportement d'intérêt pour le scientifique constitue une réponse *optimale* aux conditions de l'environnement-problème dans lequel celui-ci prend place. Le point fondamental est ici de remarquer que l'approche économique standard tire son statut de démarche substantielle non de ce qu'elle aspire à caractériser le comportement comme optimal, mais de son désintérêt supposé pour les processus internes qui sous-tendent la réponse comportementale envisagée. Affirmer l'optimalité du comportement n'est en aucun cas une condition nécessaire de l'appartenance à la classe des modèles substantiels. Ainsi le behavioriste ou l'anthropologue fonctionnaliste se dispensent-ils, généralement, de cette assertion spécifique. Symétriquement, l'adhésion à une démarche procédurale ne conduit pas, en elle-même, à rejeter la croyance, locale ou générale, en l'optimalité du comportement.

On doit, à ce stade de notre propos, percevoir l'intérêt de l'élargissement ici suggéré ; car la question de la rationalité, en général, et de la distinction entre rationalité substantielle et procédurale, en particulier, se révèle, au vu de cette extension, somme toute dérivative, voire secondaire. En effet, l'orientation méthodologique retenue quant à l'alternative modélisation substantielle/modélisation procédurale conditionne fortement la signification du concept de rationalité auquel le scientifique *peut souhaiter* faire référence. Dans la mesure où l'éclairage substantiel du comportement fait, à des degrés divers, abstraction des processus sous-jacents, le jugement de rationalité semble devoir s'attacher à un attribut de ce comportement, envisagé comme résultat, ou 'substance', des-dits processus. L'approche procédurale permet, quant à elle, d'attacher ce jugement, en toute rigueur, aux processus et/ou au résultat. Parce qu'il se fait fort, avant tout, de rendre compte des processus motivationnels et cognitifs qui sous-tendent les comportements étudiés, le scientifique investi dans une démarche procédurale semble devoir, assez naturellement, privilégier l'examen de la rationalité des processus plutôt que des résultats.¹⁰⁰ Reste la question du *critère* (ou des critères) retenu(s) afin de juger de la rationalité -substantielle et/ou procédurale- d'un comportement...

Pour l'économiste standard, on le sait, le comportement est 'substantiellement rationnel' dès lors qu'il peut être tenu pour une réponse optimale aux conditions de la

situation-problème. Pas plus pourtant que le désir de retenir un éclairage substantiel ne repose forcément sur une référence à l'optimalité des comportements, le recours à une forme de rationalité substantielle ne commande que l'on assimile le rationnel à l'optimal. La démarche substantielle de l'économiste standard peut, en d'autres termes, apparaître tout aussi spécifique que ne l'est son concept de rationalité substantielle. Il est possible, en effet, de tenir pour substantiellement rationnel le comportement qui remplit une certaine fonction, ou permet de réaliser un certain niveau d'objectif -susceptible, par exemple, de garantir la survie d'un organisme donné.

De même, la rationalité d'un processus peut s'apprécier par le recours à un critère plus ou moins exigeant. Sontheimer [1991, p. 73] résume le point de vue du comportementaliste, en la matière, qui remarque : 'to label an action or decision as procedurally rational, it is necessary to know about the process by which the action or decision was determined. In particular, it is necessary to know that the process was deliberative as opposed to having been an impulsive, emotionally-driven or random process' (cf. aussi Simon [1964]). Mais on perçoit qu'il doit être, là aussi, possible de faire émerger des canons, des critères qui permettraient de préciser, çà et là, les contours d'une forme de rationalité procédurale qui serait optimale. **On le voit, donc, chacune des deux options qui semble s'offrir au scientifique, amené à rendre compte des comportements, véhicule une appréhension du concept de rationalité qui lui est essentiellement endémique et dont il est possible de préciser le contenu à l'aune de critères plus ou moins exigeants**.¹⁰¹

Même si, comme le laisse penser le caractère prudent de notre propos, la distinction entre appréhension substantielle et procédurale du comportement ne saurait être tout à fait tranchée, on peut regretter que Simon n'ait pas exploité cette extension assez naturelle ; c'est qu'en réduisant, ou en donnant l'impression de réduire, le substantiel à l'optimal, Simon [1976] a plongé le lecteur dans la confusion. Pourtant, le changement de terminologie opéré semble bien vouloir véhiculer cette idée qu'il ne s'agit plus tant de savoir si le sujet optimise ou non une certaine fonction-objectif, mais si le modélisateur entend rendre compte ou non du processus psychologique interne qui sous-tend la sélection des comportements considérés. Désormais le contraste est entre théorie des résultats et théorie des processus.

Dans cette optique, on peut s'interroger de savoir même s'il était nécessaire de faire référence au concept, au demeurant 'dérivatif', de rationalité. D'abord, il n'est pas requis, à des fins descriptives, de s'attacher à rendre compte des seuls comportements dits, en quelque sens que ce soit, 'rationnels'. Pire, ensuite, on peut à ces mêmes fins douter de

¹⁰⁰ La distinction entre rationalité des résultats et rationalité des processus apparaît notamment dans ce propos de Lea *et al.* [1987, p. 104] : 'In ordinary language, 'rationality' has two senses. We describe someone's behavior as 'rational' if what the person does seems sensible under the circumstances. But we also use rational to describe how someone decides what to do : we call people rational if they work out the probable consequences of different courses of action, and consciously choose the action whose outcome they most like. In the first sense, 'rational' is a description of behavior ; in the second sense, it is a description of the mechanisms underlying behavior'.

¹⁰¹ Cette interprétation des concepts de rationalité en jeu 'en termes de degrés' apparaît nettement *in* Simon [1978, pp. 8-9].

l'intérêt qu'il y a à dissocier le rationnel du non-rationnel ou de l'irrationnel.¹⁰² A tout le moins peut-on penser que Simon [1976] serait parvenu plus clairement à exprimer son propos, s'il s'était contenté de contraster -comme le fera, par la suite, Leibenstein [1987, Ch1]¹⁰³ - la classe des modèles ou des perspectives substantiels avec celle des approches ou des appréhensions procédurales, plutôt que de distinguer *rationalité* substantielle et *rationalité* procédurale.

1.3.1.3. L'optimisation comme processus et comme résultat

La terminologie impulsée par Simon [1976] doit apparaître au vu du précédent exposé adossée, en particulier, à une interprétation de la méthodologie économique standard qui voit dans l'appréhension instrumentaliste la position dominante quant à la question du statut gnoseologique des prémisses (psychologiques) du raisonnement. Elle invite, en effet, à contraster une méthodologie qui rendrait compte solidairement des processus et des résultats, des caractéristiques du sujet et de celles de sa situation-problème, avec une méthodologie de la boîte noire qui se contenterait de restituer les résultats au vu d'une description portant, prioritairement, sur des données relatives à l'environnement-problème. Ce qui unirait les promoteurs de l'approche économique standard ne tiendrait pas tant, donc, en une conviction partagée quant à la nature des processus en jeu, qu'en une foi relative au résultat, à la substance de ces processus, à savoir : une foi en l'optimalité du comportement. En d'autres termes, ce ne serait pas tant l'optimisation comme processus que l'optimisation comme résultat -l'optimalité- qui constituerait le cœur des prétentions descriptives de l'approche économique standard. Cette interprétation de la thèse du 'comme si', souvent exprimée de façon excessive, est des plus répandue parmi les auteurs comportementalistes.

A dire vrai, c'est effectivement une position bien connue que celle qui voit le théoricien standard affirmer l'optimalité du résultat, tout en s'autorisant à maintenir un flou certain quant à la nature réelle du processus sous-jacent. Communément, cette démarche prend appui sur un recours à la perspective substantielle par excellence que constitue l'éclairage évolutionniste des comportements.¹⁰⁴ Pour le théoricien standard, la sélection naturelle permet de conclure à l'optimalité des réponses comportementales. Ainsi, Becker [1987, p. 5] écrit-il : 'Maximizing behavior and stable preferences are not simply primitive assumptions, but can be derived from arguments of natural selection of suitable behavior as humans evolve over time'. Dans un autre registre, faisant le constat de l'optimalité du comportement de divers animaux, Kagel *et al.* [1981, p. 13] remarquent : '**The discovery that concepts from consumer demand theory can be applied to species other than**

¹⁰² On suspecte qu'il y a là, dans cet excès d'attention accordé à la question de la rationalité, la trace d'un mélange des genres entre le descriptif et le normatif...

¹⁰³ Même si l'auteur précise qu'il entend, pour sa part, mener une analyse procédurale 'molaire', plutôt que 'moléculaire', qui le conduit à contraster diverses procédures générales sans nécessairement pénétrer sur les terres de la psychologie cognitive ou socio-cognitive (on peut noter, en passant, que l'auteur préfère le qualificatif 'non-procédural' à celui de 'substantiel').

¹⁰⁴ Sur ce point, cf. Simon [1983, p. 37 et suiv.].

humans (...) suggest (...) that evolutionary pressures have been such that humans, along with other animals, have behavioral repertoires that can be characterized as solutions to a constrained maximization problem'. Aussi est-ce pourquoi le recours aux techniques traditionnelles de la maximisation sous contrainte doit avoir d'authentiques vertus descriptives. Pour autant, le processus que l'économiste standard semble par là suggérer *peut* ne correspondre en rien au processus effectivement mis en oeuvre par l'agent dont il se propose de modéliser le comportement. Après tout, remarquent Friedman & Savage [1948, p. 298], on peut prédire le comportement d'un joueur de billard expert sur la base de savants calculs géométriques dont on sait, en vérité, ce-dernier tout à fait incapable...

A l'aune de telles prises de positions, il n'est pas surprenant de voir le comportementaliste opter, couramment, pour une lecture radicale de la thèse du 'comme si' et, au-delà, de l'idée connexe de l'opposition entre démarche substantielle et procédurale. Ainsi Mac Cain [1991] résume-t-il bien l'interprétation comportementaliste qui écrit : *'Economic theory holds not that people solve the partial differential equations but that they act as if they did. The point of that assertion is only partly to justify the use of calculus in economic theory. It also justifies a more general procedure : that of building a theory of choice on an hypotheses about the outcome of the choice process. This is the opposite of a behavioral theory of choice. A behavioral theory of choice proceeds from hypotheses about the nature of the choice process itself, and makes no assumptions about the outcome : propositions about the outcome of choice are then conclusions, not assumptions. The hypotheses about the process of choice may or may not be psychological ; assumptions about unobservables may or may not (as behaviorism would require) be excluded ; but the assumptions define a process which is thought of as actual, not figurative'* (Mac Cain [1991, pp. 495-6]). Qu'y-a-t-il de radical, ou d'excessif, dans cette interprétation du comportementaliste ? Sans doute pas cette idée que le théoricien standard serait guidé par sa croyance en l'optimalité des comportements. Non, le point délicat réside dans l'affirmation suivant laquelle les partisans de l'hypothèse de rationalité n'auraient effectivement rien à dire quant à la nature *réelle* des processus qui amèneraient la sélection d'une réponse optimale. Il est possible, pourtant, de conserver l'essence du propos comportementaliste sans donner une interprétation de la thèse du 'comme si' et, par là, de la méthodologie économique standard, qui ferait écho des seules positions instrumentalistes-radicales de l'économiste standard.

Il faut revenir ici sur les prémisses de l'hypothèse de rationalité, présentées ci-dessus, ainsi que sur la question de la nature de leur statut gnoseologique. Mises ensemble, en effet, ces prémisses permettent de donner corps à l'optimisation comme processus. Elles décrivent un individu qui serait toujours prompt à faire précéder ses comportements d'un examen des options qui lui sont ouvertes ainsi que des conséquences qui s'y rattachent -conséquences éclairées, le cas échéant, à l'aune de jugements probabilistes- ; un individu animé par un désir indéfectible d'optimiser, et à même de spécifier avec précision et cohérence ses préférences ; en bref, un individu susceptible de viser un résultat optimal sur la base d'un processus, semble-t-il, tout aussi optimal. Or, comme le soulignent Mingat *et al.* [1985, p. 408], il paraît **douteux qu'il y ait finalement beaucoup d'économistes instrumentalistes dans le sens d'économistes**

niant soit la réalité, soit la vérité, des mécanismes non-observables qu'ils ont contribué à modéliser. De même paraît-il difficile au comportementaliste de dénier aux prémisses du raisonnement standard toute prétention au réalisme. On ne peut donc contester que les économistes standards trouvent effectivement à s'accorder sur l'existence de processus d'optimisation qui assureraient l'optimalité supposée des comportements.

Dans ces conditions, il est certainement plus juste, pour le comportementaliste, d'affirmer que l'économiste standard se détourne de l'approche procédurale en raison non pas tant du statut fictif des processus d'optimisation constamment invoqués -que ce statut fictif soit revendiqué par le théoricien standard, lui-même, ou dénoncé par le théoricien comportementaliste-, qu'en conséquence du peu de soin avec lequel ces processus se verraient spécifiés. Le comportementaliste peut ainsi regretter que le théoricien standard se contente d'une approximation si pâle des processus, complexes et variés, qui semblent en réalité guider les réponses individuelles. A tout le moins peut-il faire valoir que le '*processus olympien*' -ainsi que le nomme, d'ailleurs, Simon [1983]- reçoit une spécification manifestement incomplète : l'optimisation comme processus est, à l'évidence, présupposée bien plus qu'elle n'est présentée.¹⁰⁵

1.3.1.4. Comment articuler l'opposition entre rationalité (optimale) et rationalité limitée au contraste entre rationalité substantielle et rationalité procédurale ?

On ne saurait conclure ces développements inspirés par la distinction simonienne entre rationalité substantielle et rationalité procédurale, sans examiner comment ce doublet conceptuel s'articule avec l'opposition antérieure entre rationalité (optimale) et rationalité limitée. Le point est, en principe tout au moins, assez simple. Difficile de faire mieux, pour cadrer la discussion, que de reprendre ici le propos de Laville [1998, p. 360]. L'auteur écrit : '***L'opposition entre la rationalité limitée et la rationalité parfaite revient sur une première abstraction : il faut prendre en compte les limites cognitives des agents. L'opposition entre la rationalité substantielle et la rationalité procédurale revient sur une seconde abstraction : il faut prendre en compte les processus de décision des agents. Mais les deux clivages demeurent étroitement liés : c'est parce que la rationalité est limitée qu'une théorie de la rationalité procédurale est nécessaire : dès lors que la rationalité est limitée, il est impossible de prédire les comportements des agents sans modéliser leurs processus de décision***'. Ce propos, aussi pertinent que concis, mérite d'être étayé.

L'économiste standard, a-t-on dit à la suite de Simon [1976], entend faire reposer ses théories sur une lecture substantielle des comportements individuels. Aussi se propose-t-il pour objectif de caractériser les diverses situations-problème auxquelles les agents sont censés se confronter : qu'il s'agisse d'une situation de consommation, d'un problème d'investissement, de la perspective d'une recherche d'emploi, de la détermination d'un

¹⁰⁵ Pour être plus précis, le '*processus olympien*' renvoie au modèle d'espérance subjective d'utilité, à propos duquel Simon [1983, p. 14] signale : '*At best, the model tells us how to reason about fact and value premises , it says nothing about where they come from*'.

niveau de production (etc.) Supposant l'individu désireux et capable d'apporter une réponse optimale à chacune des situations-problème qu'il rencontre, le théoricien standard juge futile d'examiner de près les processus effectivement employés par les agents afin de se *représenter* et *résoudre*¹⁰⁶ les divers problèmes dépeints. Fort des prémisses situationnelles et psychologiques retenues, il suffit au théoricien, pour asseoir ses prétentions descriptives, de déterminer, lui-même, les solutions qu'il convient de tenir pour optimales. En bref, le théoricien standard présuppose, communément, l'individu doué d'une rationalité 'procéduralement optimale', en conséquence de quoi il lui est légitimement permis d'attendre que celui-ci fasse montre, aussi, d'une rationalité 'substantiellement optimale'.

Pour le comportementaliste, la démarche substantielle du théoricien standard doit voir sa portée descriptive étroitement conditionnée par le degré de pertinence, en particulier, des prémisses psychologiques mobilisées. Or la rationalité des acteurs ne peut être invariablement tenue pour procéduralement optimale. A mesure que s'accroît la complexité des situations-problème considérées, il devient impossible au sujet de se les représenter de façon adéquate et/ou de leur apporter une solution substantiellement optimale : la rationalité procéduralement limitée doit l'être aussi, souvent, substantiellement. Dans ces conditions, il devient difficile de rendre compte des comportements sans se pencher sérieusement sur la psychologie des acteurs ; il devient difficile d'appréhender les résultats sans préciser les processus. C'est un enjeu de l'approche procédurale que d'examiner les procédures, les règles, les heuristiques déployées par le système de traitement de l'information humaine dans toutes ces circonstances où ses aptitudes limitées ne lui permettent pas, raisonnablement, d'identifier la solution substantiellement optimale.

Ainsi que le laisse penser la terminologie retenue, il semble possible d'apprécier la rationalité d'une réponse -un comportement, une décision, un choix- sur la base d'un critère, soit substantiel, soit procédural. Afin de contraster l'approche économique standard d'avec l'économie comportementaliste sur cette question incontournable de la rationalité, on peut vouloir croiser ces deux critères, en opposant rationalité optimale et rationalité limitée, ou le domaine du rationnel au domaine du raisonnable (cf. tableau ci-après). Le cœur du programme standard repose, donc, sur une forme de rationalité qui serait à la fois procéduralement et substantiellement optimale. L'économie comportementaliste voit son noyau, pour sa part, fermement camper sur le terrain d'une rationalité qui serait procéduralement comme substantiellement limitée.¹⁰⁷ D'autres possibilités sont certainement envisageables, que l'on ne fera toutefois, ici, que suggérer.

Dans le domaine du rationnel, d'abord, une classe de travaux importante prend appui sur des formes de rationalité procéduralement limitée, tout en conservant la perspective d'une rationalité substantiellement optimale. C'est ainsi que de nombreux modèles

¹⁰⁶ Où l'on retrouve la distinction, souvent mobilisée par Simon, entre les capacités de recueil et les capacités de traitement de l'information...

¹⁰⁷ Simon [1978, p. 14] écrit : "Reasonable men' reach 'reasonable' conclusions in situations where they have no prospect of applying classical models of substantive rationality'.

d'apprentissage ou d'évolution prétendent fonder une croyance en la convergence vers la réponse ou l'équilibre substantiellement optimal.¹⁰⁸ La classe, *a priori* surprenante, suggérant une rationalité substantiellement limitée en dépit d'une rationalité procéduralement optimale, peut abriter les avatars du programme substantiel mené par le théoricien standard. En effet, nombre de situations-problème semblent ne pouvoir admettre une et une seule solution qu'il serait indiscutablement permis de tenir pour substantiellement optimale.¹⁰⁹ On pourrait, ensuite, étendre notre propos par l'examen du domaine de l'irrationnel -du procéduralement et/ou du substantiellement irrationnel-, ouvrant de la sorte la perspective d'autres croisements conceptuels¹¹⁰ ...

Rationalité...	Substantiellement optimale	Substantiellement limitée
Procéduralement optimale	Analyse économique standard Domaine du rationnel ou de la rationalité optimale	Modèles entachés par une forme ou une autre d'aporie (avatars du programme standard ?)
Procéduralement limitée	Modèles de convergence (hybridation des programmes standards et comportementalistes ?)	Economie comportementaliste Domaine du raisonnable ou de la rationalité limitée

1.3.2. Vers une critique méthodologique interne

Porteuse d'une réorientation de la stratégie critique déployée par Simon à l'encontre des développements standards, la terminologie de 1976 permet à l'auteur, appuyé en cela par d'autres membres du courant, de formuler trois constats quant aux implications issues de ces développements. Un premier constat, des plus corrosifs, invite à douter de ce que l'économiste standard serait toujours désireux de seulement proposer des implications réfutables. Un autre vient faire état de la faible portée micro-analytique dont témoignent les modèles suggérés par le théoricien standard. Enfin, les économistes comportementalistes semblent davantage enclins à concéder que les développements standards soient dotés d'une certaine portée macro-analytique.

1.3.2.1. Le renouveau de la terminologie simonienne : d'une critique méthodologique externe à une critique méthodologique interne de l'approche économique standard

Si l'on perçoit bien, à ce stade de notre présentation, comment se distinguent et

¹⁰⁸ Cf. Conlisk [1996] ou Laville [1998] pour des présentations panoramiques.

¹⁰⁹ Les jeux avec équilibres multiples, les modèles de 'coûts de décision' avec endogénéisation qui se voudrait complète, et sans doute, aussi, d'autres problèmes qui doivent rester -ou devront rester- insolubles pour le théoricien lui-même.

¹¹⁰ Souvent les modèles d'inspiration évolutionniste ne semblent-ils pas, d'ailleurs, montrer comment des procédures que l'on pourrait tenir pour irrationnelles donnent lieu à des résultats dotés d'une certaine rationalité substantielle -optimale ou limitée- ?

s'articulent les oppositions entre rationalité optimale et rationalité limitée, d'une part, et rationalité substantielle et rationalité procédurale, d'autre part, il subsiste une interrogation non encore abordée : pourquoi donc Simon a-t-il jugé souhaitable d'introduire un nouveau doublet conceptuel ? A défaut de connaître la propre position de l'auteur sur la question, nous voudrions suggérer une brève interprétation. Il nous semble, en fait, que la terminologie introduite à partir du milieu des années soixante-dix est l'occasion, pour Simon, de donner à son propos une dimension méthodologique plus marquée, mais aussi plus sophistiquée, en même temps que de privilégier -en surface tout au moins- la critique méthodologique interne, à la critique externe.

A la suite de Latsis [1972, 1976], Simon [1976] se propose de contraster deux 'programmes de recherche'. Le programme substantiel de l'économiste standard le conduit à étendre, toujours davantage, la classe des situations-problème couvertes par la théorie, afin d'élargir le domaine d'application de ses concepts de rationalité substantielle.¹¹¹ Dans cette perspective, c'est un enjeu fondamental, pour le théoricien standard, que de préserver, selon les termes de Latsis [1972, 1976], le 'déterminisme situationnel' ; de là découle, en effet, la capacité du programme à suggérer des implications en se dispensant de toute investigation qui porterait directement à l'échelle de la psychologie individuelle. Le programme de recherche procédural du comportementaliste l'amène à oeuvrer sur la base d'études empiriques relatives à la psychologie des acteurs placés dans les diverses situations-problème d'intérêt pour la science économique. Fort de ces investigations, le comportementaliste se propose de développer des modèles alternatifs, susceptibles de donner lieu à des conclusions alternatives.

Avec l'opposition entre rationalité optimale et rationalité limitée, Simon met avant tout l'accent sur l'irréalisme des prémisses. Cette première opposition surgit tout droit des grandes controverses qui enserrèrent la Seconde Guerre mondiale (cf. Simon [1947]). *La terminologie des années soixante-dix conduit l'auteur à mettre davantage l'accent sur la question des implications comparées des programmes de recherche standard et comportementaliste.* Simon prend acte, ce faisant, du faible écho que reçoivent les critiques de l'approche économique standard dès lors qu'elles semblent ne pas vouloir respecter la thèse de l'asymétrie fondamentale, dès lors qu'elles semblent relever de la critique (méthodologique) externe, plutôt qu'interne. De fait, le changement de terminologie des années soixante-dix s'est accompagné, dans les écrits de Simon, d'une prolifération des propos faisant état des faiblesses de la perspective (néo-)classique/standard, telle qu'on pourrait l'apprécier au vu même des critères d'évaluation reconnus comme légitimes par ses promoteurs.¹¹²

La thèse de l'asymétrie fondamentale, on s'en souvient, invite l'économiste à tester

¹¹¹ Simon [1978, p. 10] constate en particulier : 'it should be remarked that the main motivation in economics for developing theories of uncertainty and mutual expectations has not been to replace substantive criteria of rationality with procedural criteria, but rather to find substantive criteria broad enough to extend the concept of rationality beyond the boundaries of static optimization under certainty. As with classical decision theory, the interest lies not in *how* decisions are made but in *what* decisions are made'.

¹¹² Cf. Simon [1976, 1979, 1986, 1987a,b, 1997].

hypothèses et théories, non par leurs prémisses, mais par leurs implications (micro- ou macro-analytiques). Il s'agit, en substance, de démontrer si -à l'une et/ou l'autre de ces échelles- tout se passe bien 'comme si'. Ce précepte méthodologique est, d'un certain point de vue, extrêmement accommodant. Pris à la lettre, il dispense en effet l'économiste de se justifier, en particulier, du degré de pertinence empirique qu'il prête aux prémisses de l'hypothèse de rationalité et, partant, aux processus rationnels mobilisés. Cependant, le précepte ne tient pas que de l'"auberge espagnole". ***S'il permet une tolérance certaine sur le chapitre des prémisses du raisonnement, il conduit, en principe, à une éthique 'réfutationniste' impeccable quant il en est de la question des implications de la théorie.*** On est donc en droit d'attendre de l'approche économique standard, en premier lieu, qu'elle soit dotée d'implications réfutables, susceptibles d'asseoir son caractère proprement empirique. Il faut, ensuite, que l'approche économique standard établisse clairement la supériorité comparée de ses vertus descriptives. Pour le comportementaliste, l'examen de ce cahier des charges dual est l'occasion, pour ainsi dire, de dénoncer l'"imposture méthodologique" dont se rendrait coupable le théoricien standard.

1.3.2.2. L'approche économique standard : un contenu empirique parfois absent

L'examen des constructions théoriques issues de l'approche économique standard conduit d'abord le comportementaliste à douter, en amont, de ce que celles-ci seraient même toujours simplement dotées d'un réel contenu empirique. Cette suspicion revêt une double forme, soit que la démarche du théoricien standard semble le conduire à se désintéresser de suggérer et, *a fortiori*, de tester quelques implications relatives à un phénomène d'observation du 'monde réel' bien spécifié, soit que se pose le problème de la 'réfutabilité' des implications avancées. Chacune de ces difficultés peut apparaître, toutefois, plus ou moins marquée.

La première filtre des critiques, à peine voilées, du comportementaliste amené à dénoncer, en substance, le penchant supposé de son rival standard pour les développements théoriques en vase clos. C'est que cette propension peut déboucher sur des modèles dont on serait bien en peine de tester les implications, faute de trouver, dans le monde réel, des contre-parties -ne fût-ce qu'approximatives- aux situations-problème appréhendées.¹¹³ A tout le moins le comportementaliste peut-il dénoncer la logique, par trop autonome, qui semble présider à l'essor de bien des programmes standards. A l'échelle micro-analytique des comportements, on peut légitimement s'interroger, il est vrai, sur les implications écologiques des modèles issus de la théorie des jeux -'classique' comme 'évolutionnaire'¹¹⁴, d'ailleurs. De même à l'échelle macro-analytique est-il permis de douter, ainsi que le font Simon [1978, pp. 493-4] ou Caldwell [1986, p. 10], de ce que

¹¹³ Contrastant la perspective substantielle adoptée par l'économiste standard et l'approche procédurale nourrie, sur les pas du psychologue, par le comportementaliste, Simon a pu écrire : 'Economics talk about what it would be like if actors new everything about a situation, while the psychologist looks at the processes an organism can use to deal with a complexity that's far beyond its capabilities. He sees procedural rationality in those processes ; the economist sees substantive rationality in his model' (Simon [1986, p. 23]).Un propos, parmi d'autres, qui nous apparaît lourd d'insinuations...

les théoriciens de l'équilibre général aient toujours gardé à l'esprit la question de la portée empirique des conclusions de leurs développements. Qu'est-ce donc, en définitive, que certaines des parcelles les plus sophistiquées de ces théories ou modèles s'efforcent d'expliquer ou de prédire ?

Mais cette question de l'existence du contenu empirique de l'approche économique standard peut également surgir, de façon quelque peu symétrique, des difficultés inhérentes au test des implications suggérées : celles-ci sont-elles toujours, en effet, distinctement réfutables ? Les travaux de Becker constituent, à l'échelle micro-analytique du comportement individuel, une cible privilégiée, bien que sans doute extrême. La faiblesse, souvent soulignée¹¹⁵, de l'approche beckerienne du comportement résulte non de ce qu'elle semble ne rendre compte d'aucun comportement observable dans les conditions écologiques mais, au contraire, de ce qu'elle permet de soumettre n'importe quel comportement d'observation. Telle que l'emploie l'auteur, l'hypothèse de rationalité semble, en fait, tirer ses prétendues vertus descriptives des diverses hypothèses auxiliaires -souvent relatives à des processus et/ou des facteurs inobservables- mobilisées (cf. Simon [1987a]). Par ailleurs, en dépit de l'éthique 'réfutationniste' qu'affiche volontiers Becker, les canons mêmes qui guident sa démarche semblent l'inciter à spécifier de nouveau le modèle considéré afin d'intégrer toute implication incongrue qui n'aurait pas été anticipée en première instance¹¹⁶ (cf. Schoemaker [1982, pp. 539-41, qui n'hésite pas à qualifier l'approche de l'auteur de 'postdictive').

Le problème de la 'réfutabilité' du discours standard peut trouver une seconde expression, distincte et spécifique, dans le domaine des implications macro-analytiques, en particulier, de la théorie néo-classique. Bien qu'il s'agisse là d'une entrave autrement moins sérieuse que la précédente à l'expression d'une éthique qui se voudrait proprement 'réfutationniste', Simon a jugé nécessaire de souligner, en diverses occasions¹¹⁷, les carences qui frappent cette procédure, si prisée, qu'est le test économétrique. La critique n'a rien d'originale, puisqu'elle revient sur les problèmes, bien connus, de l'agrégation et de l'identification. Elle conduit Simon, néanmoins, à modérer les prétentions du théoricien néo-classique/standard, trop prompt, selon lui, à juger les implications de ses raisonnements cautionnées par le verdict économétrique. Les hypothèses *ad hoc*, requises afin de surmonter le problème de l'identification, auraient, en particulier, pour fâcheuse conséquence de permettre, trop souvent, soit de valider soit, au contraire, de réfuter, une même assertion descriptive¹¹⁸ ...

1.3.2.3. L'approche économique standard : une portée micro-analytique

¹¹⁴ Bien que celle-ci, contrairement à celle-là, ne relève pas de l'approche économique standard...

¹¹⁵ Cf. Blaug [1980] pour une critique étayée.

¹¹⁶ Ce n'est pas la moindre des contradictions de Becker [1976, Ch 1 ; 1987], que d'affirmer la 'réfutabilité' de son propos -et, partant, l'existence possible de comportements non-rationnels- et d'inviter, dans le même temps, l'économiste à toujours douter davantage de sa propre compétence scientifique que de la rationalité des comportements individuels.

¹¹⁷ Cf. Simon [1979, pp. 496-7 ; 1987, pp. 34-5 ; 1997, pp. 72-4].

insuffisante

Il subsiste certainement, en dépit des difficultés signalées, un espace susceptible de donner lieu à un traitement équilibré des mérites comparés des programmes de recherche standard et comportementaliste. Sur le terrain micro-analytique, le comportementaliste est, à bien des égards, en droit de se révéler convaincu de son affaire : les hypothèses psychologiques de l'approche économique standard, en tant qu'elles s'appliquent au comportement individuel, ne résistent pas à l'épreuve des observations, en particulier, expérimentales. Les comportements ne peuvent donc même être précisément expliqués et/ou prédits en faisant 'comme si' les individus étaient effectivement dotés des aptitudes et prédispositions, motivationnelles comme cognitives, que leur prête le théoricien standard. Ainsi, Thaler [1992a, p. 2] peut-il remarquer : '**while many economists have taken comfort in the apparent irrefutability of their theories, others have been busy devising clever tests. And in economics the fallowing natural law appears to hold : where there are tests, there are anomalies**', et de préciser plus loin : '**I find that, assumptions aside, the theory is vulnerable just on the quality of predictions**'.¹¹⁹

Sollicité par la *Journal of Economic Perspectives*, Thaler s'est attelé à recenser diverses 'anomalies' (reprises in Thaler [1992]), faisant état de violations de l'hypothèse soit de rationalité, soit d'asocialité. Les prédictions de la théorie des jeux se trouvent récusées, à titre d'exemple, au vu du rôle que semblent devoir jouer des considérations extra-économiques, telles les normes de justice ou de réciprocité, qui conduisent les sujets expérimentaux, ici, à contribuer significativement au financement d'un bien public¹²⁰, là, à offrir un partage relativement équitable dans le cadre d'un jeu d'ultimatum.¹²¹ De même l'idée que les individus témoigneraient d'une rationalité optimale dans leurs comportements d'enchères semble-t-elle buter sur le phénomène dit de la 'malédiction du vainqueur' ('winner's curse'¹²²).

¹¹⁸ Simon [1997, pp. 73-4] livre cette conclusion des plus pessimistes : 'Sixty years of extensive research in econometrics and the statistical theories associated with it have brought our technics for analysing quantitative data to a high level of sophistication, without giving us any reason to believe that these techniques will allow us to test with any rigor even macroeconomic models'.

¹¹⁹ Cf. Simon [1979, p. 507], et encore Thaler [1996, p. 228] qui, non sans humour, remarque : 'All these anomalie suggest that we do not choose as if we were optimizing, any more than we play pool as if we were Minnesota Fats'.

¹²⁰ En la matière, le cadre expérimental de référence voit l'expérimentateur allouer une somme déterminée et identique, s , aux différents membres du groupe. Il est offert, alors, à chacun d'entre eux la possibilité de mobiliser, partiellement ou totalement, cette somme dans le but de réaliser un investissement collectif. Les n membres sont informés de ce que le 'pool' ainsi constitué verra sa valeur multipliée par un facteur k compris entre 1 et n puis sera réparti, à parts égales, entre les n membres -sans donc tenir compte du niveau des contributions initiales respectives. La somme finale dont dispose chaque membre lui est acquise. Cette situation-problème des plus simples crée les conditions d'un risque généralisé de free-riding. En toute rigueur, la stratégie dominante doit conduire chacun des participants à retenir un niveau de contribution nul et, partant, à se contenter de l'allocation initiale s . La solution pareto-optimale se réalise si chacun des n membres investissait l'allocation s dans son intégralité, permettant à chacun de conserver ks ($>s$, puisque $k>1$). Les expériences rapportées in Thaler [1992, Ch 2] laissent pourtant apparaître un taux de contribution généralement compris -en l'absence de répétitions- entre 40% et 60% de s , ouvrant la voie au rôle de l'altruisme.

Au-delà des multiples anomalies épinglées par Thaler -dont certaines seront largement développées plus loin-, les non moins nombreuses contestations expérimentales de la théorie de l'utilité espérée ont manifestement conduit à reléguer ses prétentions descriptives au second plan.¹²³ Sans doute la théorie peut-elle conserver droit de cité en tant qu'approximation descriptive de première main ou, plus certainement encore, en ce qu'elle demeure une référence normative fondamentale. Mais il semble acquis que cette expression probabiliste par excellence de l'hypothèse de rationalité se doive d'être amendée, voire abandonnée, dès lors que l'on entend rendre compte plus justement des configurations de préférences communément constatées. Ainsi s'est-il engagé **une 'chasse à la théorie descriptive du choix en situation de risque'**, pour reprendre le titre d'une récente recension de la littérature sur la question (Starmer [2000]).

Alors que les stratégies les plus conservatrices conduisent à relâcher tel ou tel axiome, le comportementaliste n'hésitera pas à recourir à une fonction de valeur -ou d'utilité- structurée autour d'un point de référence qui séparerait l'espace des gains -relatifs- de l'espace des pertes -relatives-, de même qu'à mobiliser une fonction de pondération qui capturerait certaines déformations systématiques des probabilités objectives pertinentes. De manière corrélative, ce sont des violations simultanées de quelques uns des principes élémentaires du choix rationnel (ordre, transitivité, indépendance, dominance stochastique...) que le comportementaliste se voit prêt à tolérer. C'est ainsi que la 'prospect theory' de Kahneman et Tversky peut légitimement passer pour le 'challenger officiel' du camp comportementaliste.

1.3.2.4. L'approche économique standard : une portée macro-analytique acceptable

Si donc tout ne semble pas même se dérouler, à l'échelle des comportements individuels,

¹²¹ L'"ultimatum game" a été initialement introduit par Güth *et al.* [1982]. Sa forme canonique conduit l'expérimentateur à donner une certaine somme à un premier sujet -le donateur- auquel il est demandé de faire une offre de partage -à prendre ou à laisser- à un second sujet -le bénéficiaire. Si le bénéficiaire accepte le partage offert, il conserve la somme proposée, le donateur conservant alors la différence ; si le bénéficiaire refuse les modalités de partage, la somme est définitivement perdue pour l'un comme pour l'autre... L'hypothèse d'asocialité doit conduire le donateur à proposer un partage extrêmement inégal, et le bénéficiaire à l'accepter -puisque une somme, même faible, est toujours préférable à une somme strictement nulle. Les expériences révèlent, au contraire, une très large proportion de suggestions de partage approximativement équitables.

¹²² Cette anomalie fut initialement identifiée en relation avec le constat du faible niveau de la rentabilité des parcelles pétrolifères acquises par enchères. La 'malédiction du vainqueur' semble résulter de ce que les participants aux enchères portant sur des biens dotés d'une valeur intrinsèque objective -bien qu'incertaine- ('common value auctions') ont tendance, contre la prescription du modèle rationnel, à accroître le niveau de leur offre à mesure que croît le nombre des participants. Il s'en suit des déconvenues par trop fréquentes (soit, par exemple, que les firmes fassent un profit tout à fait inférieur au profit escompté, soit même qu'elles réalisent des pertes).

¹²³ Nous ne référons pas ici un historique des débats en question dont il existe de multiples et excellentes présentations (cf. Starmer [2000] ou Camerer [1995] pour des références récentes ; Schoemaker [1982] pour une contribution remarquable, quoique déjà ancienne).

'comme si' les prémisses psychologiques de l'approche économique standard étaient dotées d'une pertinence empirique réelle, il reste permis au théoricien standard de déplacer l'argument et, partant, ses prétentions descriptives, vers l'échelle macro-analytique. Il s'avère plus rare, en vérité, de voir le comportementaliste discuter, de manière un tant soit peu détaillée, des implications macro-analytiques de l'approche économique standard. C'est que le programme de recherche comportementaliste demeure encore essentiellement guidé par la volonté de développer des modèles du comportement individuel qui seraient dotés, à cette même échelle, de vertus descriptives certaines.

Il semble néanmoins que le jugement comportementaliste quant à la portée macro-analytique des conclusions de l'approche économique standard, en général, et de la théorie néo-classique, en particulier, soit, dans l'ensemble, assez peu critique. En dépit de l'irréalisme des prémisses mobilisées, le théoricien standard parviendrait de manière satisfaisante à rendre compte de -expliquer et/ou prédire- diverses évolutions ou relations opérant à cette échelle. Ainsi Nelson & Winter [1982, p. 164] concèdent-ils, au crédit de la théorie néo-classique de la firme -le coeur, selon les auteurs, des prétentions descriptives du théoricien standard¹²⁴ -, : ***'Although we wonder if many economists may not be exaggerating the strength of the evidence confirming the 'standard' predictions, the evidence is considerable and weighty. Contemporary orthodox theory does provide a way of formally deducing observed relationships'***.¹²⁵

Certains économistes standards voudront voir dans la bonne fortune macro-analytique de leurs théories le signe que la rationalité des acteurs, en particulier, n'est peut-être pas si précaire qu'il n'y paraît au vu des données expérimentales. Thaler [1987a, pp. 96-8] ou Tversky & Kahneman [1988, pp. 186-8] relatent, ainsi, combien il est fréquent de voir le théoricien standard suggérer que les conditions écologiques de la décision seraient davantage propices à l'exercice et l'expression d'une rationalité optimale. Contrairement à l'environnement expérimental, le 'monde réel' se révélerait, en effet, souvent plus incitatif, donnerait l'occasion aux vertus de l'apprentissage de pleinement s'exprimer, ou encore, mettrait en branle les mécanismes d'une 'sélection naturelle économique' par laquelle les agents les plus rationnels en viendraient à supplanter les moins rationnels ou à tirer profit de leurs erreurs systématiques, au point, parfois, d'amener celles-ci -ou leurs conséquences- à disparaître.¹²⁶

Face au scepticisme affiché par les économistes standards, le comportementaliste a pu, ici ou là, examiner, de manière relativement abstraite, la plausibilité de chacun de ces arguments -et d'autres encore- que Kahneman et Tversky qualifient d'hypothèses de

¹²⁴ Ils conjecturent : 'we suspect that most economists, if asked where economics has been most successful as a positive science, would point to explanations and predictions of the way in which industry output and input respond to shifting product and factor prices' (*ibid.*).

¹²⁵ Cf. aussi Simon [1979] ou Tomer [1998, p. 326].

¹²⁶ Cette dichotomie entre conditions expérimentales et écologiques que l'économiste standard s'évertue à instiller ne va pas sans soulever de nouveau, soit dit en passant, la question de la 'réfutabilité' de l'hypothèse de rationalité.

renforcement' de l'hypothèse de rationalité ('bolstering assumptions', *ibid.*). Nous aurons l'occasion, au cours de ce travail, de présenter dans sa substance cette première stratégie du comportementaliste.¹²⁷ Une seconde stratégie, plus délicate mais, certainement aussi, plus efficace, conduit ce-dernier à recueillir les éléments de preuve qui permettraient d'attester de la présence, dans les conditions écologiques mêmes, de comportements rationnellement limités.

Une expression particulièrement frappante de cette stratégie nous paraît résider dans l'assaut mené par Thaler [1992, Ch 11, 12, 13] contre la rationalité/efficacité supposée des marchés financiers, puisque ceux-ci offrent, sans doute, le terrain le plus favorable au déploiement effectif des mécanismes qu'invoquent les hypothèses de renforcement. Les 'effets de calendrier' et autres 'régressions vers la moyenne' permettent de sérieusement douter de l'hypothèse selon laquelle les cours boursiers suivraient une marche essentiellement imprévisible, aléatoire.¹²⁸

Aux yeux du comportementaliste, si l'approche économique standard est dotée d'une portée macro-analytique appréciable, c'est que les résultats, à cette échelle, témoignent d'une relative insensibilité aux processus sous-jacents. Pour Simon [1979, 1987a] ou Nelson & Winter [1982], il n'est sans doute pas d'implications macro-analytiques issues de l'approche économique standard que l'on ne puisse aussi retrouver sur la base de prémisses plus réalistes. L'affirmation, sans qu'elle ait été systématiquement démontrée, paraît en fait des plus raisonnables. La principale justification de cette vision doit résulter du caractère essentiellement qualitatif des implications issues de l'approche économique standard (Thaler [1996, p. 228]). Il n'est tout simplement pas nécessaire de recourir à la rationalité optimale afin d'expliquer ou de prédire la hausse de la consommation d'un bien x comme suite d'une diminution de son prix, pas plus que pour justifier ou anticiper une substitution factorielle défavorable à tel input énergétique dont le prix serait amené à s'accroître inexorablement...

Sans forcément quitter le cadre familier d'une 'rationalité calculée', selon le mot de March [1978], il doit être possible de déduire les mêmes évolutions sur la base de modèles qui ne prêteraient toutefois aux agents qu'une rationalité limitée. ***L'idéal comportementaliste semble donc tenir, d'abord, dans la volonté de préserver les vertus macro-analytiques de l'approche économique standard, le réalisme en plus.*** Mais cet idéal doit aussi, aux yeux du comportementaliste, le conduire très certainement à suggérer quelques prédictions qui s'inscriraient, à cette échelle, en rupture avec les implications de la perspective standard. Une démarche privilégiée, dans cette optique, voit le théoricien comportementaliste proposer des modèles qui, en raison du caractère limité de la rationalité prêtée aux agents -ou à certains agents-, donnent lieu à l'émergence, çà et là, de résultats agrégés distincts de ceux auxquels conduirait le maintien d'une rationalité uniformément optimale : c'est la perspective adoptée par Nelson & Winter [1982] ou Russel & Thaler [1988], pour ne citer que des auteurs clairement associés au courant comportementaliste.¹²⁹

¹²⁷ Cf. Ch 4, § 2., *infra*.

¹²⁸ Cf. Ch 4, § 2.3.1., *infra*.

1.4. De l'idéal rationaliste/déductiviste à l'engagement empiriste/inductiviste

Que le comportementaliste se livre à une critique méthodologique externe ou interne des travaux issus de l'approche économique standard, il aboutit, peu ou prou, à cette même conclusion que ceux-ci seraient dotés, en définitive, d'un contenu descriptif trop ténu. Mais si, dans l'ensemble donc, le statut empirique des développements standards n'était guère mieux assis sur la portée de leurs conclusions, que sur la pertinence de leurs prémisses, comment comprendre que le théoricien standard ne se soit, depuis longtemps déjà, converti aux positions méthodologiques du comportementaliste ? Pour ce dernier, au moins, la réponse paraît suffisamment évidente. C'est en effet qu'il se dissimule, derrière les piliers constitutifs de la méthodologie économique standard, un idéal scientifique rationaliste/déductiviste dans l'illusion duquel, sinon l'imposture', le théoricien standard préfère vivre plutôt que d'affronter les difficultés qui paraissent encombrer la démarche empiriste/inductiviste épousée par le comportementaliste. On ne saurait prétendre explorer de façon détaillée les controverses et les nuances philosophiques qui nichent au coeur de ce contraste 'bi-modal' -une tâche qui dépasserait le cadre du présent travail, comme celui de nos compétences. Une brève lecture de l'opposition ou, plus certainement, donc, du contraste entre empirisme et rationalisme, d'une part, et inductivisme et déductivisme, d'autre part, peut suffire néanmoins pour les besoins de notre propos.

Le contraste d'abord, entre empirisme et rationalisme repose traditionnellement sur le poids que l'on accorde à l'expérience sensible, relativement aux opérations de l'esprit, dans le processus de genèse des connaissances et, en particulier, des connaissances scientifiques -l'empiriste donnant le primat aux faits, le rationaliste à l'entendement. Or, ce contraste paraît effectivement jaillir des développements jusqu'ici menés dans le cadre du présent chapitre. Ainsi l'économiste standard semble-t-il bien, aux yeux du comportementaliste, faire trop peu de cas des données de l'observation, 'spontanée' ou 'provoquée', lorsqu'il s'agit de formuler ses hypothèses. En particulier ne cherche-t-il pas à jauger directement les aptitudes et autres pré-dispositions de l'individu, pas plus qu'à s'enquérir précisément des processus censés le conduire vers la détermination d'une réponse optimale. C'est que l'économiste standard peut se sentir fondé à rejeter l'exigence empiriste qu'entend faire peser le comportementaliste sur le processus d'édification des énoncés scientifiques. Si les prémisses sont vérités, c'est sans doute, en effet, qu'on y accède par intuition. Si elles sont approximations, un contact superficiel avec les données de l'observation pourrait bien suffire. S'il s'agit d'instruments, c'est vraisemblablement par essais et erreurs qu'on aura pu découvrir leurs vertus prédictives... Quoi qu'il en soit, la thèse de l'asymétrie fondamentale conduit à étendre l'immunité du théoricien standard au-delà de la seule question du statut gnoséologique des prémisses du raisonnement, pour englober la question de leur genèse.

Le contraste connexe, ensuite, entre inductivisme et déductivisme peut renvoyer à la question de la structure générale du discours qu'épouse, ou entend épouser, une

¹²⁹ Mais voir, aussi, Akerlof & Yellen [1985] ou Haltiwanger & Waldman [1985, 1991] pour des références, dans le même esprit, que le comportementaliste aime à mobiliser.

discipline. On peut assez justement considérer qu'une science dépend d'autant moins des généralisations inductives ou se révèle, alternativement, d'autant plus déductive, qu'elle exhibe un ratio 'nombre de lois-principes-hypothèses/nombre de phénomènes expliqués-prédits' d'autant plus faible. C'est là une caractéristique notoire de la science déductive par excellence -savoir : la physique- que de reposer sur des prémisses d'une portée descriptive considérable. La prégnance de la thèse hypothético-déductiviste, au sein de la discipline économique, traduit précisément la volonté du théoricien standard et, au-delà, des membres de la tradition dont il hérite, la tradition ricardienne, de prendre pour exemple la physique. Pour le comportementaliste, au contraire, il n'est ni nécessaire, ni souhaitable de chercher invariablement à couler le discours économique dans le moule hypothético-déductif. Ainsi, Simon [1976] a-t-il pu remarquer : '***The shift from theories of substantive rationality to theories of procedural rationality requires a basic shift in scientific style, from an emphasis on deductive reasoning within a tight system of axioms to an emphasis on detailed empirical exploration of complex algorithm of thought***'.

Dans le domaine spécifique de la genèse des hypothèses psychologiques, il est intéressant de le signaler, le théoricien standard a pu vouloir faire reposer son idéal rationaliste/déductiviste sur l'intuition que sa situation serait, en définitive, comparable à celle qui prévaut dans diverses sciences de la nature. C'est une pratique répandue, en effet, que de recourir, en physique, en astronomie ou encore en biologie, à des hypothèses relatives à des processus ou des entités inobservables dont on testerait la fertilité, par nécessité, à l'aune des seules implications qu'elles autorisent. Or, si le parallélisme n'a été revendiqué que timidement, il y a bien dans les arguments d'un Friedman, d'un Machlup ou d'un Becker, l'idée que l'intra-individuel serait résolument inaccessible. Les individus ne sauraient guère, eux-mêmes, pourquoi et comment ils opéreraient pour tel comportement, plutôt que pour tel autre. A tout le moins conviendrait-il de douter de la fiabilité de leurs témoignages. Aussi est-ce pourquoi l'économiste doit jouir d'une grande liberté quant il en va des prémisses psychologiques, motivationnelles et cognitives, avancées afin de rendre compte des comportements d'observation. Tel le scientifique amené à déplacer son propos au-delà des frontières de l'observable, seule la capacité de ses hypothèses à produire des implications fructueuses pourra être appréciée.

Cette interprétation popperienne des hypothèses comme conjectures procédant de l'inspiration (relativement) libre du chercheur, que l'on croît pouvoir déceler notamment chez Friedman [1953], fournit incidemment une justification alternative de la thèse de l'asymétrie fondamentale : ce n'est plus qu'il serait -à un titre ou un à un autre- inutile de tester les prémisses du raisonnement, mais plutôt qu'il serait impossible de le faire. Aussi surprenantes que puissent paraître ces arguments de l'économiste standard, ils cadrent parfaitement avec le scepticisme qu'ont suscité, et suscitent encore, les techniques d'investigation empiriques déployées, notamment, par le comportementaliste (enquêtes, études de cas ou expérimentations) -surtout, en vérité, lorsque ces techniques conduisent à faire douter de la validité universelle de l'hypothèse de rationalité.

Pour le comportementaliste, l'engagement rationaliste/déductiviste de l'économiste

standard ressort, au mieux, de l'illusion. D'abord, le désir de rendre compte de la réalité macro-analytique, mais surtout micro-analytique, sans prendre appui sur des techniques d'investigation qui le confronteraient directement à cet objet d'étude si fondamental qu'est le comportement individuel, ne pouvait conduire l'économiste standard qu'à suggérer des hypothèses ou des théories, en définitive, peu satisfaisantes. Ensuite, la volonté de ce dernier, presque obsessionnelle, de capturer la réalité économique dans les confins du cadre hypothético-déductif ne pouvait accoucher que de ces mutilations dont le comportementaliste se fait l'écho. Soucieux de bâtir des constructions intellectuelles qui rivaliseraient, de par leur élégance, avec les plus raffinées des 'sciences dures', l'économiste standard en est progressivement venu à tolérer des prémisses de plus en plus manifestement irréalistes. C'est une épreuve digne de Procuste qu'il a dû, souvent, infliger aux prémisses de ses raisonnements afin, en particulier, de coucher le discours économique dans le langage mathématique et, plus certainement encore, d'assurer le caractère déterminé de ses conclusions.¹³⁰ L'hypothèse de rationalité -que tant d'auteurs hétérodoxes ont stigmatisée au titre qu'elle reposerait sur des prémisses 'irréalistes'- ne serait-elle pas née du désir d'exprimer la raison humaine dans le cadre étriqué d'une parfaite structure hypothético-déductive ?

L'adhésion à la thèse de l'asymétrie fondamentale, pouvait-on suggérer au cours du chapitre précédent, serait ainsi, dans une large mesure, la conséquence d'une adhésion par trop poussée à la thèse hypothético-déductiviste. En conclusion de son florilège d'anomalies, Thaler [1992b, p. 198] pouvait pourtant remarquer, de façon quelque peu provocatrice, : **'The primary lesson here is admittedly a depressing one for economic theorists. (...) First, it is not generally possible to build good descriptive models without collecting data, and many theorists claim to have a strong allergic reaction to data. Second, rational models tend to be simple and elegant with precise predictions, while behavioral models tend to be complicated, and messy, with much vaguer predictions. But, look at it this way. Would you be rather elegant and precisely wrong, or messy and vaguely right ?'**

Mais l'illusion rationaliste/déductiviste qu'abrite la méthodologie économique standard devient 'imposture', si l'on constate le peu d'effort que l'économiste standard déploie afin même d'honorer les propres critères d'évaluation qu'il se propose. C'est là un constat que le comportementaliste n'est pas seul à suggérer. Ainsi que l'ont pu signaler divers éclairages méthodologiques du discours économique (cf. Blaug [1980], Caldwell [1982]), la thèse de l'asymétrie fondamentale a été, dans une certaine mesure, le prétexte à des développements 'théoriques' dépourvus d'objet d'étude empirique clairement identifiable. Il est commun, dans ces conditions, de voir le théoricien standard affirmer ne pas vouloir discuter, *comme il se doit*, le réalisme des prémisses qui fondent ses raisonnements... tout en se dispensant, *in fine*, d'une quelconque évaluation de la portée empirique des conclusions que suggèreraient ces mêmes raisonnements. Une autre difficulté, elle aussi déjà signalée, réside dans le doute qui pèse quant au désir du théoricien standard de réellement se conformer, même timidement, à une éthique 'réfutationniste'. C'est en tout pourquoi Mayer [1993, p. 213] doit se contenter d'écrire **'Friedman's essay is broadly**

¹³⁰ Maital & Maital [1993, p. xi] remarquent : 'Conventional economic theory as greatly simplified human behavior -perhaps a little more than is possible- in order to achieve mathematically-rigorous results'...

consistent with the methodology that most economists now affirm, at least in principle (nous avons ajouté les italiques). A bien des égards, donc, ce serait un marché de dupes que proposerait l'économiste standard, avec sa thèse de l'asymétrie fondamentale, au comportementaliste.

Face aux errements du programme rationaliste/déductiviste endossé par le théoricien standard, le comportementaliste invite l'économiste soucieux de renforcer, significativement, le statut descriptif de sa discipline à donner aux techniques d'investigation empiriques (études de cas, collectes de données statistiques, expérimentations...) la place et la reconnaissance qu'elles méritent. Le déséquilibre entre superstructure théorique et infrastructure empirique que Leontief [1971] pouvait dénoncer, voilà trente ans déjà, demeure aujourd'hui encore patent. Or, ce n'est qu'au prix d'un dialogue plus serré entre théories et données de l'observation, suggère le comportementaliste, que l'économiste pourra accroître le réalisme des prémisses du raisonnement et, partant, la portée des conclusions. Au demeurant, si, dans la perspective d'une telle refondation, les développements issus de la psychologie ou de la sociologie ont su trouver grâce aux yeux de l'auteur comportementaliste, c'est que ces disciplines ont d'emblée emprunté le versant empiriste/inductiviste, plutôt que de s'adonner au penchant rationaliste/déductiviste.

Le comportementaliste n'est donc pas 'allergique à la théorie'. Il ne se révèle pas davantage opposé à l'usage des mathématiques, ainsi qu'en attestent les travaux d'un Simon, d'un Leibenstein ou encore d'un Thaler. En dépit de certaines limitations intrinsèques, les représentations formelles peuvent, en vérité, s'accommoder de prémisses plus ou moins réalistes. Certes, l'outil mathématique n'exerce pas sur le comportementaliste cette fascination qu'il semble susciter auprès du théoricien standard. Le comportementaliste s'est d'ailleurs montré, en diverses occasions, ouvert au formalisme alternatif qu'offre le langage informatique. De même, ne déclassé-t-il pas systématiquement, contrairement au théoricien standard, les 'théories littéraires' aux profits des 'théories formelles' (cf. Nelson & Winter [1982, p. 44]).

Par-delà ce statut modeste qu'attribue volontiers le comportementaliste aux mathématiques, ce qui, en vérité, le distingue le mieux du théoricien standard tient, bien sûr, à sa volonté de développer des représentations théoriques qui ne mutileraient pas outrageusement la réalité des phénomènes dont il se propose de rendre compte. Le comportementaliste accepte de payer, pour tribut de ses aspirations réalistes, une certaine inflation des principes explicatifs en même temps que l'irruption de contingences dans le domaine de la prédiction. On le verra, néanmoins, ce n'est là que le reflet de la diversité et du caractère adaptatif des processus de décisions. Si l'économie se veut une science de l'Homme et de la société, il lui faudra, néanmoins, s'accommoder de ces subtilités. A l'unisson d'un Thaler (cf. ci-dessus), Simon [1976, pp. 145-6] résume : ***'There is no reason to suppose that the theory of cognitive processes that will emerge from the empirical study of the chessmaster's or businessman's decision processes will be 'neat' or 'elegant' in the sense that the Laws of Motion or the axioms of classical utility theory are neat and elegant. If we are to draw an analogy with the natural sciences, we might expect the theory of procedural rationality to resemble molecular biology with its rich taxonomy of mechanisms, more closely than either***

classical mechanics or classical economics. But (...) an empirical science cannot remake the world to its fancy : it can only describe and explain the world as it is'.

2. 'Behavioral economics' : un éclairage historique

De même que l'on pouvait, à l'occasion du précédent chapitre, envisager l'approche économique standard dans sa substance analytique après que d'en avoir révélé les fondements méthodologiques, nous voudrions ici délaissier la méthodologie de l'économie comportementaliste pour revenir sur les problématiques, délicates, de la caractérisation et de la délimitation du courant. Il est apparu, en effet, dès l'introduction du présent travail, que le courant comportementaliste était en proie à une double difficulté de nature à restreindre significativement la lisibilité de ses orientations constitutives. La première de ces difficultés nous a conduit à signaler que la dénomination 'behavioral economics' faisait l'objet, en vérité, d'appropriations multiples. Ainsi le courant comportementaliste doit-il être distingué de ces autres appropriations de l'intitulé 'behavioral economics' qui instaurent soit un 'comportementalisme beckerien', soit divers 'comportementalismes syncrétiques'. Plus classique, la seconde difficulté se révèle dès lors que l'on s'efforce de délimiter le champ recouvert par le courant comportementaliste à proprement dit. Il nous est apparu, en particulier, que la question du degré de rupture requis, par rapport à la tradition standard, se trouvait loin de faire l'objet d'un consensus.

C'est à dessein que l'on a, au cours de notre introduction générale, refusé de discuter de façon extensive chacune de ces deux difficultés et, plus encore, la première d'entre elles. Sans doute, en effet, un traitement trop précoce de ces 'subtilités' eut-il risqué de perdre quelque peu notre lecteur. Il n'a pourtant jamais été dans notre intention de faire l'impasse sur ces problématiques auxquelles doit conduire toute tentative de caractérisation du courant comportementaliste qui se voudrait complète. On se propose, dans le cadre de la présente section, d'inscrire nos développements dans une optique historique. Ainsi abordera-t-on, successivement, chacune des trois caractérisations de la 'behavioral economics' que l'on a pu identifier, revenant, à l'occasion de notre présentation du courant comportementaliste, sur le problème de délimitation évoqué plus haut.

2.1. Aux origines, le courant comportementaliste

Simon et Katona sont unanimement reconnus comme les pères fondateurs du courant comportementaliste. Au-delà des contributions respectives de ces auteurs, les travaux que l'on doit à Leibenstein, d'une part, et au tandem composé par Kahneman et Tversky, d'autre part, font l'objet d'une très large reconnaissance. Pourtant, il n'est pas toujours simple, nous l'avons dit, de bien déterminer l'espace des oeuvres ou des contributions que recouvre le courant comportementaliste. Aussi, après avoir passé en revue ces quatre pôles faisant autorité, on s'attache à esquisser les contours d'une nébuleuse comportementaliste qui semble s'étirer entre 'pseudo-comportementalisme' et 'socio-économie'.

2.1.1. Les pères fondateurs : Simon et Katona

Le courant comportementaliste tire ses origines des travaux menés, au sortir de la Seconde Guerre mondiale, par Herbert Simon, d'une part, et George Katona, d'autre part. De manière presque totalement indépendante, ces auteurs ont fourni les ingrédients d'une perspective que l'économiste viendra à associer, distinctement, à la dénomination 'behavioral economics'. Il n'est pas anodin, à cet égard, de constater, sur un plan purement formel, que ces deux auteurs peuvent se voir conjointement attribué la paternité de la dénomination. Plus précisément, c'est à Simon et ses collaborateurs que l'on doit d'avoir introduit le qualificatif 'behavioral' dans le vocabulaire de l'analyse économique. Ainsi, à l'article sans doute le plus cité de l'auteur, '**A behavioral model of the rational choice**' (Simon [1955]), répond en écho la contribution, restée classique, de Cyert & March [1963] : *A behavioral theory of the firm*. Mais c'est à Katona, semble-t-il, que l'on doit la première occurrence de l'expression 'behavioral economics' (Katona [1968]).

Certes, Simon et Katona ont suivi, en dépit de centres d'intérêt communs -la nature de la rationalité humaine, en particulier- et d'une apparente estime mutuelle¹³¹, des parcours essentiellement indépendants. Ce n'est, en fait, qu'à compter du milieu des années soixante-dix que les deux auteurs en viennent à faire valoir, assez nettement, la proximité de leur démarche intellectuelle respective (Katona [1975], Simon [1976]). A l'ouvrage de Katona *Essays on behavioral economics* (Katona [1980]), Simon répondra d'ailleurs, deux ans plus tard, en donnant pour sous-titre au premier volume de ses *Models of bounded rationality*, la mention : '**Behavioral economics and business organization**' (Simon [1982]). Si l'on en juge toutefois à l'aune des précédents de l'histoire de la pensée, l'absence de collaboration expresse entre les deux pères fondateurs du courant comportementaliste doit apparaître peu problématique. Cette double paternité fait, au demeurant, l'objet d'un large consensus, tant il est clair que les présentations du comportementalisme originel que nous offrent Katona [1980], Gilad *et al.* [1984, 1986a], Simon [1987], Earl [1988a], ou encore Lewis *et al.* [1995, pp. 10-11], tendent à ériger ces deux auteurs en plus petit dénominateur commun.

En fait, le rôle déterminant que Simon et Katona se voient conjointement attribué, dans l'avènement et la dynamique du courant comportementaliste, tient au parallélisme évident de leur démarche respective.¹³² **Ainsi, chacun de ces auteurs a-t-il été conduit, sur la base de convictions méthodologiques empiristes/inductivistes, à critiquer (prioritairement) les prémisses psychologiques qui nourrissent les développements standards (et, plus spécifiquement, les prémisses de l'hypothèse de rationalité), avant de suggérer des perspectives de réforme adossées aux acquis des diverses autres sciences du comportement (et, plus particulièrement, de la psychologie)**. Il y a, en somme, au coeur des travaux d'un Simon comme d'un Katona, cette triple plate-forme dont on affirmait précisément, lors de notre introduction générale, qu'elle permettait le mieux de capturer l'essence des orientations constitutives du courant comportementaliste. Un triptyque -méthodologique, critique, réformateur- centré sur les

¹³¹ On trouve, assez tôt, des marques d'affinités réciproques à travers les références bibliographiques ou les citations (dans le corps du texte ou en notes de bas de page) que les auteurs se consacrent mutuellement.

¹³² Pour une brève présentation comparative des travaux de ceux que les auteurs tiennent pour les 'giants of behavioral economics', cf. Gilad & Kaish [1982].

prémisses psychologiques plutôt que situationnelles, sur l'hypothèse de rationalité plutôt que d'asocialité.

Les travaux de Simon sont bien connus. L'auteur témoigne dès ses premiers écrits, une insatisfaction marquée à l'endroit des représentations de la décision et du comportement établies au sein de la discipline économique. A dire vrai, *Administrative behavior* (Simon [1947]), est porteur d'une réhabilitation autant que d'une critique de la décision. C'est en effet tout le mérite des contributions de Simon à la théorie des organisations que d'avoir déplacé l'attention du théoricien depuis les processus d'exécution vers les processus de décision.¹³³ Toutefois, ainsi que le montre l'auteur, ce n'est pas en attribuant, à l'instar de la théorie (néo-)classique, une 'rationalité objective' ou 'globale' aux décideurs que l'on parviendra à mener une analyse pertinente du phénomène organisationnel et, au-delà, du phénomène institutionnel que constitue l'organisation sociale. Bien au contraire, c'est à travers le développement d'une analyse en termes de 'limites de la rationalité' -de 'limites de l'adaptation', Simon [1969/1981]- que l'on pourra justement appréhender l'organisation, dans son fonctionnement comme dans sa raison d'être.

Il convient, donc, de *tenir* compte du caractère borné ou limité de la rationalité effective du décideur ou de l'acteur, en même temps que de *rendre* compte des processus effectifs qui sous-tendent l'exercice de cette rationalité (Simon [1959, 1976, 1979]). Cette perspective procédurale, quoique déclinée sous un mode relativement superficiel, déjà avait conduit Simon [1955, 1956] à proposer son modèle du 'satisficing'. Poussant plus avant le souci de rendre compte des processus de l'adaptation raisonnée des moyens aux fins, l'auteur en viendra à augmenter, après que d'y avoir largement puisé, l'héritage de la discipline psychologique.¹³⁴

Mais si les assauts menés contre l'hypothèse de rationalité se révèlent bien au coeur des travaux d'un Simon, l'auteur a eu aussi quelques mots à dire contre l'hypothèse d'asocialité. Dès ses premiers travaux consacrés aux organisations et autres groupes restreints, Simon a pu dépeindre, au travers de l'examen des 'courants d'influence' émanant de l'environnement social, des individus imprégnés par les valeurs et les normes collectives (Simon [1947, 1957], March & Simon [1958]). Plus récemment, l'auteur s'est fait le défenseur de l'altruisme contre une vision étroite de la motivation réduite à la seule expression de l'intérêt individuel immédiat (Simon [1993]).

Contrairement aux travaux d'un Simon, l'oeuvre de Katona n'occupe aujourd'hui qu'une place modeste dans la mémoire collective des économistes. Pourtant, la perspective qu'il développa tout au long de sa carrière ne manque ni d'originalité, ni de pertinence. A la source des contributions de Katona se trouve l'insatisfaction dont témoigne l'auteur face au traitement, très insuffisant, réservé à la psychologie des agents par la théorie économique. *Psychological analysis of economic behavior* (Katona [1951]) est le fruit de cette insatisfaction. Pour l'auteur, les économistes ont coutume de mener

¹³³ Suivant en cela un mouvement initié, notamment, par Barnard [1938],

¹³⁴ L'auteur est en particulier connu pour ses travaux consacrés aux activités de résolution de problème (Newell & Simon [1972], Simon [1977, 1979a]).

des raisonnements qu'ils veulent déterministes sur des grandeurs agrégées, réifiées. Ce *modus operandi* repose, néanmoins, non pas tant sur une économie sans psychologie que sur une 'psychologie mécaniciste'. Il présuppose des lois du comportement économique connues, simples et invariables. Les efforts de Katona visent à révéler les limites d'une telle interprétation.

L'analyse que nous livre Katona de la psychologie du comportement économique et, en particulier, de la psychologie du consommateur, pièce maîtresse de son oeuvre, fait valoir deux points déterminants. Elle insiste, d'abord, sur la nécessité de prendre en compte le rôle joué, entre le stimulus (la variable que l'on tient pour exogène : la variation du revenu réel, par exemple) et la réponse (la variable endogène : la variation de la consommation, dans ce cas) par ces variables intermédiaires que constituent états d'esprit¹³⁵, anticipations et motivations. Cette analyse met en avant, ensuite, la nécessité de reconnaître la multiplicité des stimuli (dans le cas de la consommation : la nature exacte des évolutions de prix, les orientations de la politique économique, ou encore, la teneur du climat social doivent également être prises en compte, à côté des évolutions du revenu réel). Le comportement économique n'est pas la résultante linéaire et invariable des fluctuations d'un stimulus bien identifié. Plutôt, il apparaît comme le fruit de l'interaction, au sein d'un champ donné, d'une pluralité de stimuli et de variables psychologiques et psychosociologiques intermédiaires. Une perspective qui conduit Katona à souligner l'importance de la perception et de la subjectivité de l'acteur.¹³⁶

Les travaux que Katona et ses collaborateurs menèrent au sein du *Survey Research Center*¹³⁷ (SRC) montrent qu'une telle complexification de la psychologie du comportement économique peut être fertile. Depuis le début des années cinquante, le SRC a conduit, très régulièrement, des enquêtes et autres études de terrain en vue d'obtenir des informations sur les variables psychologiques intermédiaires qui influent sur les décisions économiques, et tout particulièrement sur les comportements de consommation.¹³⁸ Ces travaux ont en particulier permis d'établir le rôle moteur qu'occupent états d'esprit et anticipations du consommateur dans la détermination des phénomènes cycliques (Katona [1960, 1964]). C'est ainsi que l'examen des évolutions de l'*Index of Consumer Sentiment* a pu donner lieu à l'élaboration de prévisions conjoncturelles à court/moyen terme plus que satisfaisantes (Katona [1975]). En la matière, les méthodes développées au SRC, en prenant acte du caractère circonstanciel

¹³⁵ Nous avons retenu 'état d'esprit' pour traduire le terme original d'"attitude". Nous sacrifions ainsi aux pratiques actuelles propres à l'analyse conjoncturelle de la psychologie des ménages.

¹³⁶ Nous avons conservé, ici, la terminologie gestaltiste propre aux travaux de l'auteur (pour une présentation de la 'psychologie de la forme', cf. Guillaume [1979]).

¹³⁷ Le SRC fut fondé en 1946, à Ann Arbor (Michigan). Ce centre de recherche interdisciplinaire est à l'origine des toutes premières enquêtes de conjoncture. Le coeur du travail du centre consista en la réalisation de questionnaires trimestrielles destinés, en particulier, à apprécier l'état d'esprit des ménages, ainsi, que des chefs d'entreprise. Katona participa à la fondation du centre, qu'il dirigea jusqu'à son départ en retraite, en 1972.

¹³⁸ Cf. pp. 74-5 et note 8 (p. 75), *supra*.

et de la flexibilité des décisions humaines, ont permis de parvenir à des résultats qui n'ont rien à envier aux méthodes économétriques fondées sur une vision mécaniciste de la psychologie individuelle.

Bien que moins saillantes, elles aussi, les attaques portées par Katona sur le front de l'hypothèse d'asocialité n'en sont pas moins réelles. L'auteur donne ainsi, dans une optique toute tardienne, une place prépondérante aux processus inter-individuels de 'contagion' des états d'esprit, des anticipations. De façon plus large, Katona insiste sur la nécessité d'inscrire l'acteur économique dans le cadre de la 'culture' ou de la 'sous-culture' à laquelle il appartient (cf. Katona [1980, p. 3]).

2.1.2. Deux autres pôles d'influence

En introduisant ce travail, on pouvait associer aux contributions et personnalités de Simon, d'une part, et de Katona, d'autre part, deux 'bastions historiques' du comportementalisme, dotés, il est vrai, de poids respectif somme toute déséquilibré. A côté de ces bastions on plaçait deux pôles dont le rôle nous est apparu incontournable au vu, notamment, de l'objectif que constitue, pour nous, l'examen de la critique comportementaliste de l'hypothèse de rationalité, au travers de ses prémisses. Ainsi a-t-on choisi d'accorder une place centrale à l'influence, d'une part, de Harvey Leibenstein et, d'autre part, du tandem que composent Daniel Kahneman et Amos Tversky.

Leibenstein a plus d'une fois revendiqué l'héritage de l'"école Carnegie' (cf. Leibenstein [1979, 1985], notamment). Son refus d'adhérer à l'hypothèse de rationalité, quoique fondé sur une inspiration psychologique relativement libre, l'a conduit à collaborer activement avec quelques uns des membres éminents de la *Society for the Advancement of Behavioral Economics*. C'est ainsi que R. Frantz et S. Maital participèrent du développement de la théorie leibensteinienne de l'inefficience X (cf. Frantz [1992], Leibenstein & Maital [1994]). Peut-être la plus grande spécificité de Leibenstein, en tant que comportementaliste, réside dans la place et la portée considérable de sa critique de l'hypothèse d'asocialité (Leibenstein [1950, 1960, 1976, 1987]). Cette spécificité rapproche certainement l'auteur de la mouvance institutionnaliste, dont il a pu, d'ailleurs, parfois se revendiquer (Leibenstein [1987]). Le point n'est guère gênant, tant il nous apparaît clair que les perspectives comportementaliste et institutionnaliste se doivent d'être tenues pour de proches alliées plutôt que pour des rivales qui se disputeraient le statut d'alternative hétérodoxe de référence. Au reste, une délimitation certes sommaire doit conduire à remarquer que ces perspectives se distinguent essentiellement en ce que la première place au coeur de son agenda critique et réformateur l'hypothèse de rationalité -se rapprochant ainsi plus particulièrement de la psychologie-, quand la seconde concentre ses efforts sur l'hypothèse d'asocialité -se montrant ainsi davantage à l'écoute des éclairages sociologiques. Un partage des tâches approximatif qui n'empêche aucunement les traditions de se rejoindre, en particulier, sur la place qu'elles accordent aux habitudes et autres sources de rigidités cognitives et comportementales (cf. Ch 6, *infra*).

Le rôle conféré à Kahneman et Tversky peut surprendre, quant à lui, de par le simple fait que les auteurs ne sont pas des 'économistes' mais des 'psychologues'. L'objection potentielle est néanmoins un peu courte, car la visibilité et l'influence des travaux de ces

deux auteurs -aussi que de leurs collègues, psychologues, Fischhoff, Lichtenstein, Slovic- débordent largement la sphère des revues et des cénacles psychologiques. **C'est que la 'théorie de la décision' apparaît, aujourd'hui, comme un champ résolument transdisciplinaire.**¹³⁹ Il est au demeurant peu de lectures synoptiques du courant comportementaliste qui fassent l'impasse sur l'oeuvre de Kahneman et Tversky. Des économistes tels Colin Camerer et Richard Thaler se sont révélés des relais particulièrement zélés de la perspective esquissée par cette 'école psychologique'. On peut observer, enfin, que cette école a pu revendiquer l'héritage d'un Simon ou d'un March (cf. Kahneman *et al.* [1982a], Tversky & Kahneman [1988, p. 186]), alors que ce dernier auteur s'est efforcé, au cours des années quatre-vingt/quatre-ving-dix, de réactualiser les réflexions historiques de l' 'école Carnegie' à l'aune des éclairages, précisément, de Kahneman, Tversky et leurs collègues (cf. March [1988, 1994], March & Shapira [1982, 1987], March & Sevon [1988]). La boucle est bouclée en somme...

2.1.3. Le courant comportementaliste : un problème de délimitation

Nous avons donc retenu, dans le cadre du présent travail, de centrer notre discussion du courant comportementaliste et, ci-après, des contributions comportementalistes, sur les apports de quatre pôles et/ou individualités. Si notre choix nous paraît peu contestable, **on ne saurait nier combien il est difficile de délimiter le courant comportementaliste.** Que l'on insiste, en effet, sur l'interdisciplinarité, que l'on fasse valoir l'inadéquation des prémisses psychologiques des raisonnements standards ou, même, que l'on mette l'accent sur les enjeux méthodologiques qui gisent, toujours plus en amont, le consensus sur l'identité des auteurs ou la nature des contributions susceptibles de relever du courant comportementaliste doit trouver ses limites. Les termes de ce problème de délimitation ont communément pris la forme d'une interrogation relative au degré de rupture requis, par rapport à la tradition standard, afin qu'une oeuvre ou une contribution puisse être considérée comme relevant du comportementalisme. Dans cette perspective, la question du sort qu'il convient de réserver à l'hypothèse de rationalité a fait l'objet de toutes les attentions.

Le débat suscité par ces interrogations est en vérité consubstantiel du processus d'affirmation de la perspective comportementaliste en tant que courant à part entière de la science économique contemporaine. Les membres de la *Society for the Advancement of Behavioral Economics* ne font, à notre sens, que révéler leur inconfort face à ce débat lancinant lorsqu'ils affirment, de façon quelque peu maladroite, : 'SABE welcomes the use of psychology, sociology, history, political science, biology and other disciplines to assist in furthering our understanding of economic choice. SABE accepts and encourages

¹³⁹ Samuels [1996] ne s'y trompe pas qui place Kahneman et Tversky (ainsi que Thaler, d'ailleurs) au rang des *économistes* majeurs de la fin du vingtième siècle. De même peut-on lire dans l'hommage posthume rendu par l'Université de Stanford à Amos Tversky le commentaire suivant (co-signé en particulier par Kenneth Arrow) : 'Amos' work already has exerted a major impact not only in virtually every subdiscipline of psychology, but also in statistics, law, medicine, business etc. (...) It is the science of economics, however, in which Tversky's and Kahneman's ultimate influence is likely to be most lasting and profound. Most economic analysis presupposes the rationality of actors decisions and of the judgments and predictions upon which those decisions are based. Tversky and Kahneman challenged such presumptions'.

economic analysis based on behavioral assumptions that challenge the basic premises of the neoclassical paradigm, or, alternatively, accept those premises. SABE members consider the optimizing assumptions of neoclassical theory to represent an extreme but at times a useful subset of possible assumptions about economic behavior' (statuts). Certains auteurs, à l'instar de Earl, semblent quant à eux plus enclins à défendre des positions moins timorées. Ainsi Earl [1988a, p. 8 et suiv.] a parlé de 'pseudo-comportementalisme' pour désigner les réformes excessivement timides de l'approche économique standard. Pour l'auteur, les contributions pseudo-comportementalistes se reconnaissent, en particulier, à leur refus d'abandonner la perspective de comportements optimisateurs ('hypothèse de rationalité). Dans l'esprit de l'auteur, il paraît donc nécessaire de dissocier ce pseudo-comportementalisme de ce qui s'imposerait, dès lors, comme un 'comportementalisme authentique', dont il semble vouloir s'inspirer.

Le débat dont il est ici question a pris une ampleur toute particulière depuis l'irruption, sur la scène comportementaliste (intervenue dans le courant des années quatre-vingt), d'Amitai Etzioni et de la perspective 'socio-économique', dont l'auteur est le représentant charismatique. L'approche socio-économique embrasse simultanément les différentes ambitions du programme comportementaliste, leur donnant, toutefois, une expression que beaucoup de comportementalistes déclarés jugeraient extrême, voire excessive. Ainsi Etzioni [1988] mène-t-il une attaque des plus virulentes contre l'hypothèse de rationalité. Il considère, de manière peu surprenante, que ce principe-phare du 'paradigme néo-classique' (pour reprendre les termes de l'auteur) n'est doté que d'une très faible pertinence empirique. Surtout, il situe la source des limites à l'expression de la rationalité humaine non pas tant dans l'opération de défaillances cognitives -ou mêmes motivationnelles-, que dans le rôle préminent des réactions affectives. L'hypothèse d'asocialité se voit, quant à elle, bafouée par la primauté, clairement revendiquée, qu'accorde Etzioni aux acteurs collectifs.

Par ailleurs, le programme ouvert par l'approche socio-économique, au demeurant en phase avec une certaine mouvance institutionnaliste, recèle bien des positions largement étrangères à l'héritage comportementaliste. C'est particulièrement le cas des positions que défend Etzioni [1988] quant il en vient à aborder la thématique des rapports entre science positive (ou descriptive), d'une part, et science normative, d'autre part. Selon l'auteur, la science positive est très fortement imprégnée de composantes normatives. Ainsi, les représentations néo-classiques/standards du comportement individuel (*homo oeconomicus*) sont-elles très largement envisagées, par l'auteur, comme le fruit d'un arbitrage idéologique. Cet arbitrage, produit d'une longue maturation, aurait pour fondement le désir d'affirmer et de promouvoir une certaine idée (une conception normative) de la liberté individuelle (Etzioni [1988, Ch. 1]). Aussi la socio-économie ne se cache-t-elle pas de vouloir constituer un contre-poids normatif, et même politique, à l'emprise du paradigme néo-classique (Stern [1993]).

Quoi qu'il en soit exactement du degré de recouvrement entre les perspectives comportementalistes et socio-économiques, il apparaît clairement que les positions défendues par Etzioni¹⁴⁰ ont eu pour effet de radicaliser les termes du débat évoqué

¹⁴⁰ En particulier dans *The moral dimension : toward a new economics* (Etzioni [1988]).

ci-dessus. La perspective socio-économique est venue offrir un solide contrepoids aux tentations pseudo-comportementalistes qui, pour certains auteurs, semblaient menacer l'identité même du courant comportementaliste (cf. Earl [1988, pp. 8-12]). Les divergences d'opinion quant à la stratégie la plus appropriée en vue de dépasser les limites de l'approche économique standard aboutirent, au tournant des années quatre-vingt/quatre-vingt dix, à un état de schisme latent au sein du courant. Ainsi, Albanese [1991, p. 19] n'hésite-t-il pas à affirmer : **'As a field of study, there are two positions one could take with respect to behavioral economics : 1) behavioral economics as a branch of mainstream economics, and 2) socioeconomics as a separate discipline, providing an alternative to (...) neoclassical (...) economics'**.¹⁴¹

A notre sens, l'irruption de la socio-économie a entraîné une bipolarisation tout à fait excessive de la problématique comportementaliste. L'espace des travaux que recouvre le comportementalisme, ou que celui-ci serait susceptible d'accueillir, ne se restreint pas à l'alternative : pseudo-comportementalisme/socio-économie. Il nous semble en fait que le 'comportementalisme authentique', auquel Peter Earl rattache volontiers les travaux d'un Simon ou d'un Katona, devrait être considéré comme le centre de gravité de la 'nébuleuse comportementaliste'. On pourrait, alors, assez justement estimer que le pseudo-comportementalisme et la socio-économie occupent des positions respectives qui se situent toutes deux aux confins de la nébuleuse comportementaliste, mais en des pôles diamétralement opposés. Le pseudo-comportementalisme, occupant une extrémité de la nébuleuse comportementaliste qui chevaucherait la nébuleuse standard, peut ainsi être tenu pour une expression très modérée du programme comportementaliste, quand la socio-économie en constituerait une expression radicale. **De façon plus spécifique, nous dirons d'une contribution qu'elle relève du pseudo-comportementalisme lorsqu'elle s'attache à replacer une conception issue du coeur de la nébuleuse comportementaliste dans le cadre d'analyse standard.**

Les évolutions plus récentes, croyons-nous, confortent notre interprétation, car il apparaît, avec le recul dont on peut aujourd'hui disposer, que l'irruption de la socio-économie n'a fait que perturber momentanément l'équilibre du courant comportementaliste. Il ne s'agit pas de sous-estimer l'impact du choc socio-économique. Celui-ci a été bien réel. Ainsi, c'est à la suite des suggestions persuasives d'Etzioni que Richard Hattwick a finalement accepté de rebaptiser le *Journal of Behavioral Economics*, afin d'opter pour l'intitulé : *Journal of Socio-economics*. De même, la *Society for the Advancement of Behavioral Economics* (établie en 1982, suite, en particulier, aux efforts conjoints de Frantz, Gilad et Kaish) a-t-elle été purement et simplement fondue, en 1988, dans la *Society for the Advancement of Socio-economics* (SASE), qu'Etzioni venait à peine de constituer. Mais, en dépit de ces réelles influences, le courant comportementaliste n'a pas tardé à recouvrer une expression institutionnelle autonome. Ainsi, dès 1992, la *SABE* est rétablie, sous l'impulsion plus particulièrement, cette fois, de Morris Altman, Shlomo Maital et John Tomer. Le *JSE* est en fait, quant à lui, toujours demeuré sur la période (et le demeure encore) très largement ouvert aux apports comportementalistes. Pour autant, il serait erroné de considérer que la fusion institutionnelle avortée entre les mouvances comportementalistes, d'une part, et

¹⁴¹ Dans le même ordre d'idées, cf. Etzioni [1991, pp. 5-6].

socio-économiques, d'autre part, puisse être le produit d'une quelconque forme de conflit mettant aux prises les représentants de chacune de ces perspectives. La *SABE* et la *SASE* fonctionnent, à ce jour encore, en étroite collaboration (un grand nombre d'auteurs ayant d'ailleurs tout simplement opté pour une double affiliation). Le renouveau de la *SABE* témoigne, selon nous, du désir de ne pas radicaliser l'approche comportementaliste, ainsi que de ne pas la dénaturer en la réduisant à la seule perspective socio-économique. Les membres de la *SABE*, nous semble-t-il, acceptent aujourd'hui majoritairement l'idée d'un courant comportementaliste qui s'étirerait, de façon relativement uniforme, entre pseudo-comportementalisme et socio-économie.

2.2. De l'irruption d'un comportementalisme beckerien

Après s'être livré à une remise en perspective historique du courant comportementaliste, il convient de discuter, à ce stade de notre propos, ces divers travaux qui instaurent, selon nos mots, un 'comportementalisme beckerien'. Nous l'avons signalé, l'objet du présent travail ne recouvre pas cette dernière entreprise. Néanmoins, pour des raisons évidentes, le traitement d'une perspective qui revendique, elle aussi, le label 'behavioral economics' ne pouvait être, dans le cadre de ce travail, purement et simplement escamoté. Aussi, nous caractérisons ci-après le comportementalisme beckerien, dont on illustre le propos et les prétentions à l'aune de ces trois cadres empiriques qu'offrent, pour l'étude des comportements, le laboratoire, l'hôpital psychiatrique et, enfin, les conditions écologiques.

2.2.1. La 'behavioral economics' comme rencontre entre le théoricien néo-classique et le psychologue béhavioriste

L'essor de ce comportementalisme beckerien apparaît relativement récent. Bien qu'en germe dans des travaux antérieurs, ce n'est en effet que dans le courant des années soixante-dix que cette perspective prit une dimension significative. Fondièrement interdisciplinaire, le comportementalisme beckerien doit beaucoup aux efforts communs de Raymond Batalio (économiste), Leonard Green (psychologue), John Kagel (économiste), et Howard Rachlin (psychologue). Dans l'esprit de ses promoteurs, cette entreprise apparaît, à l'origine, comme le fruit de la rencontre entre l'approche économique du comportement (dans son expression néo-classique), d'une part, et le cadre empirique (expérimental et appliqué) offert par les travaux des psychologues béhavioristes, d'autre part (Kagel & Winkler [1972]). Par extension, certains travaux menés en éthologie (ou plus généralement en 'biologie comportementale') ont été rapidement associés à la démarche impulsée par Kagel, Rachlin et leurs collègues.

Le cadre empirique du béhavioriste est tout entier structuré par les théories du conditionnement. Le comportementalisme beckerien prend appui, quant il en est de son inspiration psychologique, sur cette forme de conditionnement qualifié, à la suite de B. F. Skinner, d'opérant' ou de 'respondant'. Afin d'illustrer la pertinence de son concept, Skinner a mis au point des habitats à l'intérieur desquels les animaux de laboratoire, sujets privilégiés du béhavioriste, peuvent se voir délivrer une récompense (le renforçateur, ou le renforcement) *conditionnellement* à l'émission d'un certain type de comportement (appelé comportement opérant ou réponse). La 'cage de Skinner', ainsi qu'a été baptisé cet habitat, peut abriter un ou plusieurs 'programmes de renforcement'

('schedules of reinforcement') : des dispositifs simples reliés à des boutons ou des leviers qui médiatisent le comportement opérant (ex : coups de bec pour un pigeon ; pressions pour un rat...) et permettent à l'animal de se procurer le renforçateur (un premier levier délivrant de la nourriture, un second de l'eau et un troisième une boisson sucrée, par exemple).

Le principe du conditionnement opérant est le suivant : lorsqu'un animal se voit délivrer un renforçateur positif à l'occasion de l'émission, par celui-ci, d'un certain type de comportement (choisi 'arbitrairement' par l'expérimentateur¹⁴²), on constate que ce comportement a tendance à se maintenir.¹⁴³ On dit alors qu'il y a eu conditionnement opérant et que le comportement adopté par l'animal est une réponse ou un comportement conditionné (ou conditionnel).¹⁴⁴ Les mécanismes du conditionnement opérant entendent, conformément à la philosophie béhavioriste, rendre compte du développement d'un système de comportements comme adaptation aux conditions du milieu. Ils concourent à donner l'initiative non pas au sujet (à l'organisme) mais à l'environnement, responsable du renforcement (en cas de 'récompense') ou de l'inhibition (en cas de 'punition') des comportements générés par l'organisme. Pour le béhavioriste, tous les comportements -humains ou non, complexes ou élémentaires- peuvent et doivent être redevables d'une explication dans les termes de la psychologie du conditionnement.

2.2.2. Le cadre expérimental du béhavioriste : le laboratoire

Le cadre expérimental traditionnel du béhavioriste a été l'occasion, pour le comportementalisme beckerien, de mettre en lumière la portée conceptuelle, d'une part, et empirique, d'autre part, de la théorie néo-classique. Sur le plan conceptuel, d'abord, les travaux de Batalio, Green, Kagel et Rachlin ont conduit à une transcription des problématiques du conditionnement opérant dans le langage de la théorie néo-classique. Ainsi l'animal confronté, dans une cage de Skinner, à deux programmes concurrents de renforcement peut-il être également appréhendé comme un consommateur ayant à faire face à deux biens, ou alternativement, comme un travailleur amené à partager son temps entre travailler (solliciter l'un ou l'autre des dispositifs) et se reposer (loisirs). La notion de 'prix', qu'il s'agisse du prix des marchandises, ou du prix du travail, transparait directement des contraintes environnementales (expérimentales) que doit surmonter l'animal afin d'obtenir le renforçateur désiré. En pratique, le prix se verra médiatisé, le plus

¹⁴² Il pourra s'agir, pour un rat, de faire pression un nombre prédéterminé de fois sur un levier donné ou pour un pigeon de donner un coup de bec sur un disque lumineux. L'expérimentateur peut tout aussi bien attendre un mouvement quelconque de l'animal, et décider de le 'renforcer'.

¹⁴³ La logique du conditionnement opérant rend également compte des mécanismes d'inhibition de certains comportements soumis à des 'punitions' environnementales. Le point demeure implicite afin d'éviter d'alourdir inutilement la présentation.

¹⁴⁴ Contrairement au conditionnement opérant, le conditionnement pavlovien ou classique (ou répondant, dans la terminologie de Skinner) repose sur une relation inconditionnelle -de type réflexe- entre une stimulation et une réponse inconditionnelles (ex : décharge électrique entraînant le retrait de la patte d'un chien) à laquelle se voit régulièrement associé un stimulus neutre (un son donné, par exemple). Le stimulus neutre et la réponse (ici, le retrait de la patte) deviennent conditionnels (ou conditionnés) lorsque la réponse intervient sur présentation du stimulus neutre en l'absence même du stimulus inconditionnel initial.

souvent, par le nombre de pressions ou autres coups de bec que l'animal doit effectuer afin de se voir gratifier d'une dose donnée de renforçateur.

Cette conversion syntaxique, cette transcription, autorise une extension des problématiques et des potentialités de la théorie du conditionnement opérant. C'est que la théorie néo-classique invite l'expérimentateur à mettre l'accent sur l'interdépendance des variables et des comportements. Aussi les concepts d'élasticité, de substituabilité, d'arbitrage inter-temporel (...) font-ils leur apparition dans les laboratoires d'expérimentation.¹⁴⁵ De surcroît, mobiliser l'hypothèse de rationalité, afin de rendre compte des comportements constatés dans le cadre expérimental traditionnel du béhavioriste, confère à la théorie du conditionnement opérant un déterminisme et, partant, une valeur prédictive accrue (Rachlin *et al.* [1981]). La perspective skinnérienne pêche en effet par son caractère excessivement général et ne saurait, en elle-même, prédire le comportement (ou le 'complexe comportemental') que retiendra le sujet placé dans une configuration expérimentale donnée. Depuis l'avènement du comportementalisme beckerien, l'hypothèse de rationalité s'est imposée comme une alternative à la 'matching law' de R. Herrnstein, suscitant une controverse de toute première importance.¹⁴⁶

Le comportementalisme beckerien est aussi l'occasion de démontrer la portée empirique de la théorie néo-classique. Pour ne retenir que ces seuls auteurs, Batalio, Green, Kagel et Rachlin (Kagel *et al.* [1975, 1981]) ont placé des rats dans une cage de Skinner munie de deux leviers. Afin de simuler la contrainte de budget, ces animaux de laboratoire se voyaient offrir la possibilité d'exercer un nombre donné de pressions, à répartir entre les leviers concurrents ('concurrent schedules of reinforcement'). Pour chacun des deux programmes de renforcement, un nombre prédéterminé de pressions (un certain prix) permettait d'obtenir le renforçateur désiré. Après stabilisation du comportement des sujets, les expérimentateurs ont introduit un changement de prix compensé.¹⁴⁷ Conformément aux prédictions traditionnelles du modèle néo-classique, ces expériences ont montré l'existence d'un effet de substitution. Par ailleurs, cet effet s'est trouvé plus ou moins marqué selon la nature des renforçateurs en concurrence, mettant ainsi en évidence des degrés distincts de substituabilité/complémentarité des biens 'achetés'.¹⁴⁸

2.2.3. Le cadre appliqué du béhavioriste : les thérapies comportementales

Le cadre empirique du béhavioriste, pouvait-on suggérer, recouvre une réalité expérimentale mais également une réalité appliquée. Ainsi, à côté des travaux

¹⁴⁵ Pour une présentation détaillée de cette transcription/extension de l'approche du conditionnement opérant au regard des concepts clés de la théorie néo-classique de la demande, cf. Hursh et Bauman [1987].

¹⁴⁶ Cf. Herrnstein [1961, 1970, 1990], Rachlin *et al.* [1981], Miller *et al.* [1990].

¹⁴⁷ La compensation intervient par une augmentation adéquate du nombre de pression que l'animal est en mesure d'exercer.

¹⁴⁸ Les effets de substitution apparaissent plus tranchés lorsque l'animal se voit proposer deux boissons sucrées que lorsque le choix doit être opéré entre de la nourriture et de l'eau, par exemple.

expérimentaux sur le comportement des animaux, la psychologie du conditionnement opérant est essentiellement représentée dans l'élaboration des thérapies dites 'comportementales'.¹⁴⁹ C'est tout naturellement, donc, que les avancées théoriques issues du comportementalisme beckerien ont été mobilisées afin d'éclairer les problématiques inhérentes à la pratique de ces thérapies. Le principal mérite, ici, de cette perspective est d'avoir permis de penser la modification du comportement humain dans une optique systémique, car, comme le signalent Winkler et Burkhard [1990], la faiblesse de bien des thérapies comportementales réside dans leur incapacité à reconnaître et endiguer l'apparition de comportements secondaires dits 'pervers'. Trop souvent, la suppression d'un comportement non désiré, ou le développement d'un comportement valorisé, altère l'équilibre comportemental global du patient, provoquant l'apparition/le développement de comportements indésirables (tics, glotonnerie...) ou la disparition/atténuation de comportements positifs (relâchement dans l'hygiène...).

Le comportementalisme beckerien permet de prendre acte de ces difficultés, ainsi que le signalent Winkler et Burkhard [1990, p. 311] : *'... behavioral intervention can be understood in a more comprehensive and accurate manner when one considers the whole system of behaviors in which the target behavior is embedded. Behavioral economics has provided models to approach this very complex task. (...) Economics, because it makes interdependencies within a system central to analysis, is able to correct some of the tendencies in behavior modification to overlook behavioral effects outside the target behavior'*. En bref, le comportementalisme beckerien autoriserait, pour ainsi dire, le passage d'une analyse en termes d'équilibre partiel à une approche en termes d'équilibre général. Les comportements d'un patient donné, en tant que système, peuvent ainsi apparaître, au gré des évolutions de prix (ensemble des récompenses/punitions en vigueur), comme substituables ou complémentaires. La théorie néo-classique des arbitrages du consommateur-travailleur est ici d'intérêt. Les 'token economies'¹⁵⁰, parfois reconstituées dans les centres psychiatriques, se prêtent particulièrement bien à ces applications des principes du comportementalisme beckerien aux thérapies comportementales.

2.2.4. De la réalité expérimentale à la réalité écologique

L'hypothèse de rationalité a été introduite dans le cadre des expériences menées avec des animaux afin de d'expliquer' et de prédire leurs comportements. Dès lors, il n'est guère surprenant que cette hypothèse ait été appelée à remplir les mêmes fonctions pour

¹⁴⁹ Il s'agit de thérapies fondées sur les principes de base du béhaviorisme et, en particulier, de la psychologie du conditionnement opérant. Ces thérapies consistent, pour l'essentiel, à récompenser (renforcer) les comportements jugés désirables et (ou) sanctionner (inhiber) les comportements jugés indésirables. Elles s'appliquent tout particulièrement au traitement des comportements 'déviant' ou 'pervers' en tout genre.

¹⁵⁰ Il s'agit là de micro-systèmes économiques virtuels dans le cadre desquels les patients se voient attribuer, à chaque fois qu'ils adoptent un comportement donné, un certain nombre de jetons (ex : 3 jetons à chaque brossage de dents opportun ; 5 jetons pour bonne conduite à table...). Ces jetons -fruit de leur 'travail'- sont ensuite échangeables, à des taux prédéterminés, contre des biens recherchés (cigarettes, sorties...).

des animaux placés, cette fois, dans leurs environnements écologiques. Aussi Green & Kagel [1987a, p. viii] peuvent-ils inclure une partie des recherches menées en éthologie dans leur propre caractérisation de la 'behavioral economics' (du comportementalisme beckerien, selon nous). Ces travaux sont variés et déjà relativement nombreux. Ils appliquent le principe d'optimalité à des comportements tels que le déplacement des animaux dans leur quête de nourriture, les choix relatifs aux techniques de stockage (constitution de réserves centralisées ou disséminées...), les arbitrages quant à la diversité des aliments ingérés, les comportements de reproduction (etc.). Au-delà de la seule hypothèse de rationalité des comportements, ces modèles éthologiques s'inspirent parfois directement des modèles néo-classiques, notamment de la théorie des choix du consommateur.¹⁵¹

A bien y réfléchir, l'alliance, constitutive du comportementalisme beckerien, entre approche néo-classique/standard, béhaviorisme et, au-delà, éthologie ou même biologie évolutionniste¹⁵², résulte de synergies tout à fait évidentes. Le parallélisme, souvent souligné, entre la perspective béhavioriste et la théorie (darwinienne) de l'évolution est frappant (cf. Staddon [1980b]). Il tient en particulier au rôle actif que se voit attribué l'environnement, en tant qu'instance de sélection, dans chacune de ces approches. Ainsi, ce sont très largement les sanctions de l'environnement qui rendent compte des contingences de survie/extinction de comportements ou d'organismes dont, par ailleurs, la variation semble assurée aléatoirement. Béhaviorisme, éthologie et, plus encore, biologie évolutionniste instaurent autant d'éclairages substantiels du comportement. Bien que le point soit plus subtil, l'approche économique standard repose, dans une large mesure, sur ce même désir de rendre compte du comportement sans en envisager les vecteurs motivationnels et cognitifs.

A l'instar du béhavioriste ou du biologiste évolutionniste, l'économiste standard préfère donner le primat aux caractéristiques des situations-problème auxquelles l'organisme est censé se confronter.¹⁵³ Mais c'est aussi en tant que les processus (externes) de sélection sont supposés conduire à une adaptation *optimale* des comportements que l'approche néo-classique/standard rejoint les perspectives béhavioristes et évolutionnistes. D'abord, une telle conception peut conforter le théoricien

¹⁵¹ Cf. Covich [1987] ou Staddon [1980] pour des illustrations.

¹⁵² Dans la seule mesure où les caractères phénotypiques se voient ramenés à des déterminants génétiques...

¹⁵³ Rapprocher la perspective standard (en économie) du béhaviorisme, de l'éthologie ou de la biologie évolutionniste, peut constituer, de prime abord, une démarche surprenante. En effet, on ne peut manquer de remarquer que l'économiste standard semble, *a priori*, conférer un rôle extrêmement important au sujet, censé faire montre d'aptitudes et de prédispositions qui lui permettent de déterminer, consciemment et délibérément, la réponse optimale à sa situation-problème. Des 'préférences révélées' aux subtilités méthodologiques de la thèse du 'comme si', l'économiste standard se révèle bien, pourtant, désireux d'affirmer, avant tout, son penchant pour les éclairages externes, substantiels, du comportement. C'est pourquoi Lea *et al.* [1992, p. 2] sont fondés à remarquer : 'modern economic theory has a strongly behaviourist stance', de même que Staddon [1980a, p. xvii], de façon plus générale, est fondé à préciser : 'The problem of the causal status of 'purposive' explanations has surfaced independently in biology, economics and psychology. It is some comfort to see that it has, by and large, received the same resolution : that rational behavior does not require reason'.

standard dans l'idée que son recours à l'hypothèse de rationalité est bel et bien fondé (cf. Becker [1987, p. 5]). Ensuite, l'introduction de considérations d'optimalité a très naturellement conduit un certain nombre de psychologues béhavioristes, d'éthologistes ou de biologistes à puiser dans les outils d'analyse dont les économistes (et en particulier les théoriciens néo-classiques) sont familiers, ouvrant ainsi la voie au comportementalisme beckerien.¹⁵⁴

2.3. 'Behavioral economics' : la tentation syncrétique

En dépit des divergences profondes et même des antagonismes qui, à l'évidence, séparent le courant comportementaliste du comportementalisme beckerien, des velléités d'édifier une 'behavioral economics' unifiée ont été, à diverses reprises, manifestées. Ainsi, différentes caractérisations compréhensives de la 'behavioral economics' peuvent-elles être recensées. Si chacune de ces caractérisations permet d'intégrer notamment, au sein d'un même ensemble, les contributions qui relèvent du courant comportementaliste et celles qui participent du comportementalisme beckerien, chacune aboutit néanmoins à l'ébauche d'une forme de 'comportementalisme syncrétique', instable et à la cohérence interne hautement discutable. Au centre de ces caractérisations à portée générique se trouve invariablement et exclusivement la thématique du 'dialogue inter/pluri/trans-disciplinaire'.

2.3.1. La 'behavioral economics' comme zone d'interaction entre les différentes sciences du comportement

La première forme de comportementalisme syncrétique apparaît avec la naissance du *Journal of Behavioral Economics*. Lors de sa création en 1972, le journal ambitionnait d'établir des ponts entre les différentes 'behavioral sciences'. Fondateur de la revue, Richard Hattwick pouvait nous confirmer : '***The JBE was established with the objective of providing a place for articles that used other social sciences to enrich economic analysis and that used economics to enrich the analysis of problems of other social sciences***'.¹⁵⁵ Cette 'behavioral economics' instaure donc une zone d'interaction entre les différentes sciences du comportement, une zone de dialogue interdisciplinaire visant à susciter des fertilisations croisées. Ainsi conçue, la 'behavioral economics' englobe bien, notamment, les travaux qui appartiennent au courant comportementaliste et ceux qui instaurent un comportementalisme beckerien.

Dans le contexte de l'époque, la question de l'impérialisme de la discipline économique n'était pas encore d'actualité. Aussi Hattwick, pourtant partisan affiché d'un réel dialogue inter-disciplinaire, était-il tout autant attentif aux travaux de Becker qu'à ceux de Katona. Des contradictions n'ont cependant pas tardé à apparaître, ramenant la philosophie éditoriale de la revue vers des contributions très majoritairement compatibles avec l'esprit qui anime le seul courant comportementaliste. Richard Hattwick remarque ainsi : 'The original policy of the JBE was to consider as appropriate manuscripts using the

¹⁵⁴ On suspecte aisément que ce double mouvement peut susciter des croyances qui se renforcent mutuellement...

¹⁵⁵ Correspondance personnelle avec l'auteur (nous avons ajouté les italiques).

Becker approach. (...) However, I moved more and more to excluding such articles on the grounds that they would really be more appropriate elsewhere'.¹⁵⁶ On trouvera néanmoins, aujourd'hui encore, des partisans d'une caractérisation de la 'behavioral economics' en phase avec les orientations originelles du *Journal of Behavioral Economics* (cf. tout particulièrement les positions de Grossbard-Schechman [1991]).

2.3.2. La 'behavioral economics' comme zone d'interaction entre l'économie et la psychologie

Un second type de comportementalisme syncrétique fait irruption dans les années quatre-vingt, avec la montée en puissance de la 'psychologie économique'. Ici, la 'behavioral economics' se voit caractérisée, de façon plus restrictive, comme une zone d'interaction entre économie et psychologie. La thématique du dialogue interdisciplinaire est maintenue, mais ciblée sur les seuls échanges entre économie et psychologie (sociologie, anthropologie, sciences politiques... se trouvent donc largement délaissées). C'est en particulier la perspective que retiennent Mac Fadyen & Mac Fadyen [1986a]. Pour les auteurs, la 'behavioral economics', ainsi conçue, ne ferait que désigner dans la tradition américaine ce que les Européens ont coutume de nommer la 'psychologie économique'. A dire vrai, la question des rapports entre 'behavioral economics' et 'economic psychology' soulève des problèmes d'une difficulté considérable. L'articulation du courant comportementaliste et de la psychologie économique apparaît particulièrement délicate. Ainsi n'est-il guère possible de parvenir à des caractérisations rigoureuses et mutuellement cohérentes. La position extrême que retiennent A. & H. Mac Fadyen n'a, en vérité, que le mérite de la simplicité. En identifiant, de manière indifférenciée, 'behavioral economics' et 'economic psychology', au titre que chacune de ces entreprises viserait, en définitive, l'élaboration d'une zone d'interaction entre économie et psychologie, les auteurs font l'impasse sur une réalité historique et analytique complexe.

Historiquement, la psychologie économique recouvre un espace de travaux beaucoup plus restreint que ne le suggèrent Mac Fadyen & Mac Fadyen [1986a]. Elle réunit, à titre principal, des contributions de *psychologues* à l'analyse des vecteurs motivationnels, cognitifs et affectifs des comportements économiques en eux-mêmes, mais aussi à l'analyse de ces vecteurs en tant qu'ils sont influencés par l'évolution des variables économiques (Roland-Lévy & Adair [1998], Vieira Da Silva [1998]). Comme le signalent Lea *et al.* [1992], la psychologie économique moderne doit beaucoup aux travaux d'auteurs européens (P. Albou, A. Furnham, S. Lea, A. Lewis, P.-L. Reynaud, W. Van Raaij, G. Van Veldhoven, K.-E. Warnéryd...) mais trouve, dans les travaux menés aux Etats-Unis sur la consommation ainsi que dans l'oeuvre de Katona¹⁵⁷, des contributions fondatrices. Si donc la psychologie économique traditionnelle, entendue dans son sens historique (étroit), est avant tout l'affaire de psychologues, le courant comportementaliste implique davantage les économistes. A tout le moins est-ce sur la

¹⁵⁶ Communication personnelle avec l'auteur.

¹⁵⁷ Le statut privilégié de Katona, à la croisée des deux mouvements, tient essentiellement au fait que l'auteur exerça en tant qu'économiste, sur la base d'une formation exclusivement psychologique.

base de ce dernier constat que nombre d'auteurs, relevant de l'une ou l'autre de ces traditions, en viennent essentiellement à différencier leur domaine respectif. Dans cette perspective, le comportementalisme beckerien se présente clairement, quant à lui, comme une psychologie 'économisée' qu'il convient de distinguer tant du courant comportementaliste que de la psychologie économique traditionnelle.

Nous avons ainsi interrogé cinq membres actifs du courant comportementaliste (à savoir : G. Antonides¹⁵⁸, P. Earl¹⁵⁹, R. Hattwick¹⁶⁰, S. Maital¹⁶¹ et J. Tomer¹⁶²) sur la question des caractérisations comparées du comportementalisme et de la psychologie économique. Nous pouvons résumer la teneur des réponses par cette brève remarque de John Tomer : '***In behavioral economics, economic is the noun and behavioral is the adjective. Behavioral economists are largely trained as economists and have learned to borrow from other disciplines. In economic psychology, psychology is the noun. We are talking about psychologists who are studying phenomena that have an economic nature***'. En dépit de l'apparente évidence de telles remarques, la question des rapports entre le courant comportementaliste et la psychologie économique (même entendue dans son acception traditionnelle, restreinte) est bien plus subtile. Quid, en effet, des travaux de Katona ou de Kahneman, Tversky et leurs collègues -tous des psychologues de formation-¹⁶³ ? Doit-on considérer qu'il n'y a pas de différences quant à la substance même de ces entreprises -quant à leur objet-, mais seulement, donc, une différence de perspective -selon que le regard du scientifique soit celui d'un économiste ou d'un psychologue- ? Qu'est-ce qu'un économiste, qu'est-ce qu'un psychologue -est-ce la formation initiale qui prime, le département universitaire d'appartenance, la nature des revues où l'on publie ou encore la nature de l'objet que l'on étudie- ? Existe-t-il une délimitation nette entre les objets qui relèvent de l'économique et ceux qui renvoient au psychologique -la décision et le comportement ne seraient-ils pas des objets largement transdisciplinaires- ?

Certes, si les caractérisations à la Mac Fadyen & Mac Fadyen évitent de se poser, en particulier, le problème de la différenciation entre courant comportementaliste et psychologie économique, les remarques 'à la Tomer' simplifient notablement ce problème. Il reste que les positions défendues par l'auteur, en la matière, sont bien répandues.

¹⁵⁸ L'auteur est membre de la SABE, en charge des relations avec l'IAREP (International Association for Research in Economic Psychology).

¹⁵⁹ L'auteur s'est vu confier la responsabilité de l'élaboration du recueil de texte consacré à la 'Behavioral Economics' par l'éditeur E. Elgar (Earl [1988]).

¹⁶⁰ Directeur du *Journal of Socio-economics*.

¹⁶¹ L'auteur est secrétaire de la SABE.

¹⁶² L'auteur est président de la SABE.

¹⁶³ Faut-il, par ailleurs, rappeler que Simon était titulaire d'un Ph. D. en sciences politiques, qu'il était Professeur de 'psychologie et de sciences de la computation' ?

Différents psychologues investis dans la recherche en psychologie économique partagent d'ailleurs ces mêmes positions (Lewis & al [1995]). Selon nous, cette perspective historique est une base utile, bien que précaire, pour répondre à la question des relations entre le courant comportementaliste et la psychologie économique. Il convient de faire intervenir d'autres facteurs, d'essence analytique. Remarquons ainsi : 1) que la psychologie économique se limite à un éclairage psychologique de diverses problématiques économiques, lorsque le courant comportementaliste vise, en principe, un éclairage pluridisciplinaire ; 2) que la psychologie économique s'attache à des objets délaissés tant par les économistes standards que par les auteurs comportementalistes (la psychologie économique traite notamment des processus de socialisation économique, de l'impact du chômage sur l'équilibre psychique des agents économiques ou encore des 'représentations sociales de l'argent' -cf. Roland-Lévy & Adair [1998]-) ; 3) que la psychologie économique traditionnelle n'accorde pas (contrairement à la science économique dans son ensemble et, notamment, au courant comportementaliste) de place à la question de l'impact des comportements économiques envisagés sur le déroulement et l'efficacité de l'activité économique (Lewis [1988]). Nonobstant toutes ces nuances, analytiques et historiques, on ne saurait nier que le courant comportementaliste et la psychologie économique constituent des entreprises très proches, et parfois même indissociables, l'une de l'autre.

2.3.3. La 'behavioral economics' comme champ de lecture transdisciplinaire du comportement (fédéré par l'hypothèse de rationalité)

Il est, enfin, une troisième et dernière forme de 'comportementalisme syncrétique' qu'il convient, ici, d'envisager. Celle-ci se doit d'être attribuée aux efforts communs de Green et Kagel. En contraste avec leurs premières positions, Green & Kagel [1987a] nous présentent la 'behavioral economics' comme un champ de lecture transdisciplinaire du comportement, qui impliquerait la science économique, la psychologie et la 'biologie du comportement'.¹⁶⁴ Le ciment de cet ensemble devant être, selon les auteurs, recherché dans la place que tiendrait, au sein de cette 'behavioral economics', l'objectif de 'validation empirique' des hypothèses et théories proposées ; un objectif qui passerait, en particulier, par les expérimentations dans le cadre du laboratoire. Ainsi les auteurs, après avoir déploré le manque de dialogue entre l'économie, la psychologie et la biologie comportementale, écrivent : ***'This traditional insularity between the fields has been dramatically changing over the past decade. Economists have begun to enter the laboratory, and conduct smaller-scale experiments on delimited samples of subjects under controlled environments. Psychologists have begun to incorporate economic theory into their designs of experiments and analyses of results. In addition, behavioral biology has drawn upon the theories and research of psychology and economics while, concomitantly, the latter two disciplines have incorporated biological and evolutionary concepts into their analyses. Thus, the area of behavioral economics has emerged. While a strict definition of the field will not be attempted -it is still too soon to delimit the field of inquiry and interaction- we***

¹⁶⁴ L'éthologie ainsi que certaines branches de l'écologie.

are much encouraged by a transdisciplinary approach to the understanding of behavior. Behavioral economics, by emphasizing experimental and laboratory research to test hypotheses bearing on the various tenets and theories of psychology, economics, and behavioral biology, holds promise of providing new insights and valuable contributions to these fields of study (Green & Kagel [1987a, p. viii]).

Forts d'une telle interprétation, les auteurs présentent Becker et Simon (*sic* !) comme les promoteurs de deux programmes de recherche distincts de la 'behavioral economics'. On peut légitimement douter de l'intérêt de la lecture que nous proposent Green et Kagel : un seul et même ensemble peut-il significativement accueillir deux auteurs dont les oeuvres (tout autant que les personnalités, d'ailleurs) sont marquées du sceau de l'antagonisme ?¹⁶⁵ La pertinence de cette dernière forme de comportementalisme syncrétique se voit annihilée, selon nous, du fait des oppositions qui séparent le courant comportementaliste du comportementalisme beckerien. Bien que chacune de ces deux entreprises revendique la dénomination 'behavioral economics', ces oppositions sont multiples et profondes.

En premier lieu, le caractère peu satisfaisant de l'hypothèse de rationalité aux yeux des auteurs relevant du courant comportementaliste est une donnée saillante. Bien loin de contester cette hypothèse, le programme de recherche suggéré par les promoteurs du comportementalisme beckerien a conduit, au contraire, à en étendre la sphère d'influence.

Ensuite, alors que le courant comportementaliste en appelle, notamment, à une 'psychologisation' salvatrice de la théorie économique, le comportementalisme beckerien semble promouvoir une 'économisation' de la discipline psychologique. A l'évidence, ce dernier instaure une relation entre économie et psychologie qui constitue une nouvelle illustration de la fertilité de '**l'approche économique du comportement**' selon Becker [1976, Ch 1 ; 1987]. Le comportementalisme beckerien n'est donc pas un courant à proprement dit, mais bien une simple branche ou excroissance de l'approche économique standard.¹⁶⁶

Enfin, si les deux programmes de recherche comportementalistes oeuvrent, à un niveau très général, pour un rapprochement entre économie et psychologie, il s'avère que le comportementalisme beckerien entend rapprocher l'économie de la psychologie béhavioriste, alors que le courant comportementaliste prend essentiellement appui sur la psychologie cognitive (cf. encadré pp. 82-3, *supra*). Ainsi, contrairement aux partisans du comportementalisme beckerien, qui privilégient une lecture substantielle du

¹⁶⁵ Sent [1998] rapporte que Becker a refusé de voir les remarques de Simon (relatives à une de ses contributions) figurer dans un recueil censé retracer le déroulement d'une conférence inter-disciplinaire (Bell *et al.* [1988]).

¹⁶⁶ Précisons, cependant, par souci de justice, qu'il serait erroné de considérer que cette relation ne relève que du seul expansionnisme brutal du programme de recherches néo-classique/standard. Le comportementalisme beckerien repose, avant tout, sur une certaine proximité analytique qui unit les deux parties prenantes (cf. § 2.2.4., ce chapitre, *supra*), doublée d'un intérêt partagé bien compris. Cette affinité a contribué, en effet, au rapprochement entre une tradition néo-classique/standard prompt à exporter son savoir-faire et une composante essentielle d'un programme méta-théorique béhavioriste en perte de vitesse notoire.

comportement, les membres du courant confèrent une place déterminante à l'analyse de ses vecteurs motivationnels et cognitifs, optant pour un éclairage procédural (Rachlin [1980], Simon [1976]).¹⁶⁷ En écho de Simon, Katona [1980, p. 3] confirme : 'Behavioral economics measures and analyzes such psychological antecedents of economic activities as the motives, attitudes and expectations that influence decision in economic matters'. Et Thaler [1992, p. 62] de conclure que la 'behavioral economics', telle qu'il l'entend, est un '**mélange de psychologie cognitive et de micro-économie**'.

2.4. Des ambiguïtés regrettables

On ne peut que s'interroger, au terme de cette présentation, sur les raisons qui ont conduit à l'émergence de 'comportementalismes syncrétiques', de caractérisations de la 'behavioral economics' de nature à intégrer, en particulier, deux entreprises que tout semble pourtant séparer. Selon nous, cette curieuse alchimie s'est vue, à l'origine, favorisée par un accident sémantique regrettable. **Les ambiguïtés de la dénomination 'behavioral economics' et, en particulier, du qualificatif 'behavioral' méritent à ce stade d'être soulignées.**

Ainsi, si la perspective que l'on a retenue de placer sous l'intitulé 'comportementalisme beckerien' revendique cette appellation, c'est (initialement au moins) en vertu de son ancrage dans le béhaviorisme ('behaviorism'). Les premières contributions de Kagel et ses collègues, datant du début des années soixante-dix, ne laissent sur ce point guère de doutes (cf. Kagel & Winkler [1972]). Au contraire, le courant comportementaliste ne relève en aucun cas de l'approche béhavioriste.¹⁶⁸ Ici, le qualificatif 'behavioral' revendique, comme nous l'avons vu, un appel aux 'behavioral sciences'¹⁶⁹ : à leurs concepts (qui souvent relativisent la portée des représentations standards de l'agent économique), mais aussi à leurs méthodes (qui permettent d'assurer une assise empirique satisfaisante).¹⁷⁰

Il est d'ailleurs révélateur de constater à quel point ces deux approches ont pu s'ignorer mutuellement. Kagel et ses collègues ont ainsi impulsé et développé leur

¹⁶⁷ Au demeurant, on ne peut s'empêcher de remarquer que Green et Kagel, dans la citation rapportée ci-dessus, ne font essentiellement que caractériser ce que nous tenons pour le 'comportementalisme beckerien'. Les auteurs, en particulier, n'évoquent que l'impact de la théorie économique sur la psychologie. Ils plaident, ce faisant, pour une approche 'transdisciplinaire' du comportement placée sous le signe de l'économique, et unifiée de manière prépondérante (bien que le point ne soit pas explicite) par 1) *une lecture externe, substantielle, du comportement*, 2) *le recours à l'hypothèse de rationalité*.

¹⁶⁸ Comme le soulignent d'ailleurs Mongin [1984, p. 26], Langlois [1986a, p. 4] ou, avec plus d'insistance, Earl [1990, pp. 724-5].

¹⁶⁹ Ainsi Earl [1986, p. 8] écrit-il : 'The willingness to examine the work of other behavioural sciences is one reason why the term 'behavioural economics' is not an inappropriate one for characterising the work of theorists such as myself', et de préciser : 'Perhaps most significant are results from experimental psychology concerning the ability of decision makers to handle information' (*idid.* p. 9).

¹⁷⁰ C'est pourquoi le terme 'behavioral' prend, en particulier au sein de l'école Carnegie, la connotation de 'empirique', 'descriptif', par opposition, respectivement, à 'théorique', 'normatif'.

'behavioral economics' sans jamais faire référence aux travaux de Katona ou de Simon. A l'inverse, alors que ces deux auteurs s'accordèrent (de façon informelle), dans le courant des années soixante-dix, sur le contenu de leur 'behavioral economics', nulle mention ne fut faite, dans ce contexte, des travaux de Kagel et ses collègues. Le point nous paraît clair : chacune des perspectives s'est *initialement* accaparée l'étiquette 'behavioral economics', sans même avoir connaissance du fait qu'une autre perspective revendiquait, également, cette appellation.

Le rapprochement ultérieur de ces deux 'behavioral economics' est, quant à lui, le fruit des ambitions syncrétiques présentées ci-dessus. A la lumière des différents commentaires que l'on a pu formuler, il est pourtant permis de douter de l'intérêt des diverses représentations impliquées. En effet, si ces représentations entendent fonder l'existence d'un seul et unique *courant de pensée* comportementaliste, leur échec doit apparaître patent ; si, comme cela est vraisemblable, elles n'ont pas cette visée, alors leur portée est largement taxonomique, puisqu'il s'agit de désigner un espace de dialogue inter/pluri/trans-disciplinaires afin, sans doute, d'en assurer la visibilité et la promotion.¹⁷¹

Compte tenu des multiples oppositions qui séparent notre courant comportementaliste du comportementalisme beckerien, il aurait pu sembler plus pertinent de rebaptiser les approches en présence. Ainsi, le courant comportementaliste aurait aisément pu revendiquer la dénomination 'économie cognitive' (Sontheimer [1991]) ou 'économie socio-cognitive'¹⁷² (Mangolte [1997]). Le comportementalisme beckerien aurait pu, quant à lui, conserver la dénomination 'behavioral economics', tant il est vrai que le terme 'behavioral' évoque spontanément la perspective (psychologique) béhavioriste. Il est en fait extrêmement révélateur de signaler que Rachlin, lui-même, ne parle pas de 'behavioral economics' pour désigner les approches de Simon ou Katona, mais bien de 'cognitive economics' (Rachlin [1980]).

Dans les faits, malheureusement, une telle clarification de la situation ne s'est pas produite. Les deux entreprises comportementalistes, issues de programmes de recherche bien distincts, ont poursuivi pour l'essentiel leur cohabitation dans une mutuelle indifférence. Elles se sont en particulier développées en minimisant les références croisées. Gilad *et al.* [1984, 1986a], Simon [1987], Earl [1988a] ne laissent aucune place (ou si peu...) à ces travaux qui relèvent du comportementalisme beckerien dans leurs caractérisations, à vocation synoptique, de la 'behavioral economics'. Symétriquement, Simon et, plus encore, Katona, sont les grands absents des bibliographies de Kagel et ses collègues. Dans une large mesure, la série des *Hanbook of behavioral economics* reflète les travaux du courant comportementaliste, alors que la collection *Advances in behavioral economics* (Green & Kagel [1987, 1990], Green & Bickel [1996]) donne la part du lion au comportementalisme beckerien. On peut regretter, en vérité, que la plupart des auteurs qui se sont efforcés de donner une caractérisation explicite de la 'behavioral economics' aient purement et simplement omis (ou choisi) de (ne pas) traiter la difficulté

¹⁷¹ On peut signaler, au passage, que même cette visée peut sembler dans l'impasse, tant il est vrai que son principal fondement a pu sembler battu en brèche, les économistes ayant souvent préféré l'impérialisme au dialogue (Hirschleifer [1985]).

¹⁷² Où le trait d'union n'aurait pas, dans notre esprit, de vocation nécessairement inclusive.

pointée dans cette section¹⁷³.

Pour les auteurs dont les travaux relèvent de notre courant comportementaliste, en particulier, les ambiguïtés qui imprègnent la dénomination 'behavioral economics' ne sont pas sans conséquences. D'abord, l'évocation du qualificatif 'behavioral' suscite les confusions, pour ne pas dire les contresens. Trop souvent, ce qualificatif évoque le béhaviorisme. Plus généralement, ensuite, la diversité des caractérisations en présence de la 'behavioral economics' brouille considérablement la lisibilité du projet impulsé par Simon et Katona. Le lecteur désireux de prendre connaissance des travaux issus de ce courant comportementaliste, dont on va révéler ci-après certains points fondamentaux de sa substance, tirera donc profit des développements menés dans le cadre de la présente section.

¹⁷³ Quelques précisions méritent d'être apportées concernant les diverses caractérisations explicites de la 'behavioral economics' que l'on peut rencontrer. Katona a largement utilisé, de manière interchangeable, les expressions 'behavioral economics' et 'psychological economics'. Ce point n'est guère gênant, même s'il nous apparaît plus pertinent d'envisager, à l'instar de Gilad & Kaish [1982], que la 'psychological economics' s'apparenterait davantage à une branche de la 'behavioral economics', puisque le courant comportementaliste ne se réfère pas qu'à la seule psychologie. Plus problématique, chez Katona, nous semble l'assimilation entre 'psychological economics' (et, partant, 'behavioral economics') et 'economic psychology' (cf. notre discussion, plus haut). Par ailleurs, on peut signaler que l'école du Michigan est longtemps demeurée isolée, au point qu'au début des années soixante-dix la 'behavioral economics' était encore assez largement perçue (à tort) comme une spécificité locale (cf. Strumpel *et al.* [1972]). Les caractérisations de la behavioral economics proposées par Katona [1975, 1980], Gilad *et al.* [1984, 1986a], Simon [1987] ou encore Lewis *et al.* [1995] ont toutes le mérite de ne considérer que le seul courant comportementaliste, et le défaut de ne pas aborder le problème de la multiplicité des caractérisations en présence. La présentation de Earl [1988a], bien qu'exclusivement axée sur une démarche qui relève de notre courant comportementaliste, présente l'inconvénient de receler une référence bibliographique à James Allison (Allison [1983]), lequel se trouve être un farouche partisan du comportementalisme à la mode beckerienne. Nous ne pouvons que signaler notre perplexité... Un type d'anomalie semblable peut être décelé dans la brève présentation de Gilad & Kaish [1982], dans laquelle les travaux de Kagel et ses collègues se voient rattachés à la 'behavioral economics' (aux côtés de ceux de Katona et Simon). Nous tenons, néanmoins, cette référence pour une forme de 'défaut de maturation' (comparable à celui qui frappa les premières caractérisations de la 'behavioral economics' offertes par Richard Hattwick), puisque ces références disparaissent dans les présentations ultérieures.

DEUXIEME PARTIE : Les aptitudes limitées du décideur

Introduction à la deuxième partie

Les promoteurs de l'approche économique standard semblent, au titre de l'hypothèse de rationalité, prêter au décideur des *aptitudes motivationnelles* tout autant que des *aptitudes cognitives* pour ainsi dire illimitées. Celui-ci est censé, en effet, se trouver en mesure de recueillir et de mettre à profit une information relative à ses préférences, d'une part, à son environnement-problème, d'autre part, qui serait tout à fait compréhensive.¹⁷⁴ Face à ces deux prémisses, dont la justesse même approximative paraît communément sous-tendre la perspective de comportements optimaux, la critique comportementaliste peut se voir exprimée au travers d'une présentation ressortant du champ dit de la 'psychologie du jugement'. Il y a, sous cet intitulé, tout un ensemble d'opérations mentales qui constituent autant d'étapes intermédiaires du processus au terme duquel le décideur en vient à exprimer un choix (Einhorn & Hogarth [1981], Camerer [1995]). Or, précisément, il est courant de distinguer, en lien avec la décision, deux grandes catégories de jugements : les *jugements évaluatifs*, d'une part, et les *jugements prédictifs*, d'autre part (Hogarth

¹⁷⁴ Cf. notre introduction générale, *supra*.

[1987]).

La distinction entre jugements évaluatifs et jugements prédictifs renvoie, dans le cadre des travaux psychologiques, à l'opposition que l'on peut faire entre 'jugements de valeurs' et 'jugements de faits' (cf. Simon [1947, Ch III], Goldstein & Hogarth [1997a, p. 9]). Telle que nous l'emploierons, donc, l'expression 'jugements évaluatifs' ressort précisément de la (seule) classe des 'jugements de valeurs', en sorte que le terme 'évaluation' se voit détourné de son sens usuel. En toute rigueur, la classe des 'jugements prédictifs', quant à elle, n'épuise pas celle des 'jugements factuels'. Si, dans le contexte des réflexions psychologiques consacrées à la décision, celle-ci semble pourtant se réduire à celle-là, c'est que l'on envisage en vérité les connaissances factuelles mobilisées par le décideur comme essentiellement tournées vers l'anticipation des conséquences susceptibles de résulter des diverses options envisagées -comme tournées, donc, vers la *prédiction* des conséquences de ses choix éventuels. Si le comportementaliste inscrit volontiers ses développements dans le champ de la psychologie du jugement au titre qu'il entend livrer un éclairage procédural du comportement individuel, une telle démarche le conduit donc, par la même occasion, à établir l'irréalisme des prémisses associées, en ces domaines, à l'hypothèse de rationalité.

Ainsi cette seconde partie vient constater les limites qui marquent les aptitudes du décideur. Dans le cadre d'un premier chapitre, l'examen des *jugements évaluatifs* est l'occasion de révéler les limites propres à ses aptitudes motivationnelles¹⁷⁵ (Ch 3). A la suite du comportementaliste, on s'attache, au travers d'une première section, à mettre à jour l'existence de diverses 'procédures multicritères', à éclairer les modalités de l'intégration du 'critère probabiliste' ou, plus fondamentalement, à préciser certains attributs généraux de la 'fonction d'utilité' (Ch 3, § 1). Ce sont là autant de perspectives ouvertes sur la genèse des préférences qui laissent présager de leur caractère variable. Cette contingence, dont la perspective standard, toute de cohérence et de déterminisme, ne saurait s'accommoder, se voit dûment établie à l'occasion d'une seconde section par où on dresse le bilan de toute une série de travaux expérimentaux (Ch 3, § 2).

Après donc avoir fait état des limites qui frappent les aptitudes motivationnelles du décideur, l'examen des *jugements prédictifs* nous conduit, dans le cadre d'un second chapitre, à constater les limites propres à ses aptitudes cognitives (Ch 4). Une première section invite, avec le comportementaliste, à douter de la pertinence des connaissances, des représentations et autres croyances probabilistes du décideur au titre, en particulier, que celui-ci entretiendrait communément un rapport biaisé à l'information (Ch 4, § 1). Dans le cadre d'une seconde section, on montre comment les auteurs comportementalistes se proposent, notamment, d'apprécier l'impact de ces diverses carences sur le déroulement des activités économiques (Ch 4, § 2). Qu'ils examinent la genèse des préférences, ou la formation des anticipations qui sous-tendent la détermination, en vérité bien parcellaire, du cadre options/conséquences, ces auteurs se

¹⁷⁵ Où il faut rappeler que le domaine du motivationnel, par opposition au cognitif, se doit d'être entendu de manière relativement extensive, ainsi que le font notamment March & Simon [1958]. En ce sens, les réflexions consacrées à la genèse ou à la nature des préférences relèvent bien du champ motivationnel.

révèlent prompts à épouser une perspective 'constructiviste'.

CHAPITRE 3 : Psychologie des jugements évaluatifs, ou les limites des aptitudes motivationnelles du décideur

Introduction

Le présent chapitre est l'occasion de se faire l'écho des limites qui frappent les aptitudes motivationnelles du décideur. Il se compose de deux sections principales.

Dans le cadre d'une première section nous présentons différents ingrédients d'un éclairage comportementaliste des préférences, de nature à en saisir pleinement la genèse. On examine les modèles multicritères qui capturent autant de procédures auxquelles le sujet peut avoir recours afin de choisir entre diverses options, divers objets, qu'il perçoit spontanément de façon fragmentée. La fonction de valeur de Kahneman et Tversky, qui met en évidence le caractère éminemment relatif des jugements évaluatifs, se voit ensuite présentée. Les travaux de Thaler nous donnent l'occasion d'illustrer la portée descriptive de cette fonction. On conclut notre première section au travers d'un examen de l'impact du critère 'risque' ou 'incertitude' sur les préférences du décideur. C'est là l'occasion de présenter la 'théorie des perspectives aléatoires', dont nous apprécierons la portée descriptive au vu de sa capacité à capturer quelques uns des traits majeurs de l'attitude du décideur face au risque.

Dans le cadre d'une seconde section, nous démontrons le caractère variable des préférences. Ainsi fera-t-on valoir que les préférences peuvent fluctuer au gré des procédures déployées afin de les révéler, au gré du mode de présentation retenu en vue de faire état d'une même réalité normative, ou encore du fait du simple écoulement du temps. Toutes ces contingences heurtent de front cette prémisse de l'hypothèse de rationalité qui voit le décideur doté d'aptitudes motivationnelles impressionnantes, puisque propres à lui garantir toujours des préférences déterminées et cohérentes. *A contrario*, nous montrons que les divers ingrédients dont se compose l'éclairage comportementaliste des préférences, présenté à l'occasion de notre première section, portent en eux les germes de cette variabilité des préférences. Nous suggérons, en guise de conclusion, que si les préférences ne sauraient être pour le comportementalistes forcément déterminées, c'est qu'elles font l'objet souvent d'une construction dont les résultats sont fonction de la nature et la forme exacte des procédures évaluatives déployées. Or ce cheminement, au gré en particulier des fluctuations de l'attention que porte le sujet aux caractéristiques de sa situation-problème, s'avère éminemment sensible à de nombreux aspects dépourvus de pertinence normative.

1. Jugements évaluatifs et genèse des préférences

Cette première section vient examiner les jugements évaluatifs, offrant en cela une fenêtre ouverte sur la genèse des préférences. En théorie de la décision, il est commun de raisonner au travers du cadre options/conséquences. A plusieurs reprises évoqué, ce cadre se voit ici présenté. L'examen des jugements évaluatifs exige que l'on reconnaisse que le décideur apprécie souvent les conséquences éventuelles de ses choix au regard de différents critères. Ce constat nous amène à présenter les modèles dits 'multicritères'. Soucieux de livrer un examen plus minutieux encore de la genèse des préférences, nous mettons en lumière, à la suite de Kahneman et Tversky, certaines propriétés générales des fonctions d'utilité ; des propriétés que les modèles multicritères doivent idéalement s'efforcer d'intégrer. Nous nous penchons, enfin, sur l'impact d'un critère particulier, à savoir : le niveau d'incertitude qui affecte les conséquences associées aux options envisageables ou envisagées.

1.1. Options et conséquences : un cadre général

Par-delà leurs apports substantifs, les théories modernes de l'utilité espérée (Von Neumann & Morgenstern [1944], Savage [1954]) ont eu un impact certain sur les représentations de la décision et, plus généralement (quoique dans une moindre mesure), du comportement individuel. En effet, avec l'avènement de ces représentations formelles, l'antique cadre analytique fondé sur le tandem fins/moyens se voit, çà et là, délaissé au profit d'une structuration en termes d'options ('alternatives') et conséquences. Ainsi Simon [1947] anticipe-t-il ce mouvement qui, après avoir stigmatisé quelques-uns des défauts de la conceptualisation par fins et moyens, embrasse la formulation de Von Neumann & Morgenstern.¹⁷⁶

Bien que les modèles fins/moyens et options/conséquences puissent être, nous semble-t-il, aisément rabattus l'un sur l'autre, les débats contemporains menés dans le cadre de la théorie de la décision ont largement privilégié une structuration par options et conséquences. C'est en particulier cette structuration qui accueille les réflexions relatives à la genèse des préférences.¹⁷⁷ Dans une large mesure, comprendre la formation des préférences amène, alors, à s'interroger sur les déterminants du choix : sur les mécanismes qui conduisent un individu donné à sélectionner une option parmi d'autres.

¹⁷⁶ Simon [1947, p. 67, nbp. 4] précise qu'il avait lui-même mûri, de façon indépendante, une représentation proche de celle suggérée, quelque temps plus tard, par Von Neumann & Morgenstern [1944] (sans pour autant omettre de reconnaître la présence du cadre options/conséquences dans un travail de Von Neumann, souvent cité, datant de la fin des années 1920).

¹⁷⁷ La question de la 'genèse des préférences' semble devoir recouvrir deux thématiques relativement distinctes. On peut d'abord aborder cette question sous l'angle de la 'socialisation économique'. On peut, ensuite, faire abstraction du processus de socialisation (ou le supposé achevé) et s'interroger sur les mécanismes régissant les jugements évaluatifs qui sous-tendent les activités de choix. Nous retiendrons, ici, cette seconde démarche. Pour une présentation des mécanismes de la socialisation économique -tels qu'ils éclairent, notamment, la question de la genèse des préférences- cf. Lewis *et al.* [1995, Part II], Maital & Maital [1993, Part II], Lea *et al.* [1987, Ch. 14]).

Encore faut-il, toutefois, que ne soit pas d'emblée postulée l'existence d'une fonction d'utilité qui réduirait, de façon instantanée et par on ne sait quelles modalités, l'espace des conséquences à une multitude de paiements en utilité.

Ainsi, à l'évidence, les déclinaisons économiques standards du modèle options/conséquences n'ont que peu à dire sur le thème de la genèse des préférences. Le modèle de certitude (de maximisation de l'utilité), en particulier, conduit à attacher, d'emblée, à chaque option (à chaque panier, à chaque action) une valeur généralement unique à une transformation monotone croissante près. Muni de sa fonction d'utilité (ordinaire), le choix est alors pour le décideur une opération triviale. Le processus par lequel chaque (ensemble de) conséquence(s) découlant des différentes options envisageables vient à recevoir une valeur subjective demeure, néanmoins, foncièrement indéterminé : le modèle de certitude se limite à postuler l'existence de relations de préférence.¹⁷⁸

Le modèle d'incertitude (de maximisation de l'utilité espérée¹⁷⁹) introduit une structuration de l'espace options/conséquences plus étoffée. Les options prennent ici la forme de loteries dont les résultats ('outcomes') sont susceptibles de se réaliser avec une certaine probabilité.¹⁸⁰ L'utilité attachée à chaque loterie ou option découle d'un processus de pondération linéaire des résultats ou des conséquences par les probabilités. ***En d'autres termes, l'évaluation d'une loterie repose sur deux critères ou deux dimensions(-critère) : l'utilité attachée aux conséquences, d'une part, et les probabilités qui leur sont associées, d'autre part.*** Dans cette optique, le modèle de certitude peut être d'ailleurs envisagé comme un cas limite du modèle d'incertitude. C'est ainsi que l'on admet l'existence de loteries 'dégénérées', assignant une probabilité égale à l'unité pour chaque (ensemble de) conséquence(s). En dépit toutefois de ses prétentions à la généralité, le modèle d'incertitude ne dévoile guère davantage les déterminants qui régissent l'assignation d'une valeur subjective aux conséquences en jeu. On se limite ici, en effet, à postuler l'existence d'une fonction d'utilité unique à une transformation linéaire croissante près (cardinale), généralement réputée concave (ce qui fonde l'hypothèse d'aversion vis-à-vis du risque).

Les représentations économiques standards ne sauraient donc manquer d'apparaître tout à fait insuffisantes pour qui souhaite rendre compte de la genèse des préférences, envisagée comme processus. Aussi les écrits comportementalistes n'hésitent-ils pas à mobiliser des représentations plus complexes, plus subtiles, nourries d'une multitude de travaux menés aux interstices de la psychologie et de l'économie. Ces travaux s'efforcent de préciser la nature des mécanismes, des jugements évaluatifs, qui mènent de la contemplation d'un espace de conséquences (contingent ou non, 'probabilisé' ou non) à

¹⁷⁸ Et ce, en fait, que la fonction d'utilité soit une donnée première ou qu'elle soit révélée -ou 'révétable'- à la lumière des choix effectivement retenus.

¹⁷⁹ Dans sa variante neumanienne ou savagienne, cf. Schoemaker [1982].

¹⁸⁰ Dans la terminologie de Savage [1954], les options sont autant d'actes possibles, dont les 'conséquences' dépendent des 'états du monde' susceptibles de se réaliser.

l'articulation d'un choix. Ils peuvent être répartis en deux grandes catégories.

L'essentiel des travaux que l'on a ici à l'esprit invite à reconnaître expressément que l'espace des conséquences, tel qu'il est structuré par le décideur, se trouve communément fragmenté à l'aune d'un certain nombre de critères, ou de dimensions(-critère). A titre d'exemple, le consommateur disposé à acquérir un logement appréciera les différentes possibilités qui lui sont offertes à la lumière des critères suivants : prix, superficie, luminosité, emplacement, style (etc.) ; le demandeur d'emploi appréciera les éventuelles propositions au regard du salaire offert, des perspectives de carrière, des risques encourus, de l'organisation du temps de travail (etc.) ; l'entrepreneur en quête d'un nouveau site de production pourra structurer sa délibération au regard d'éléments tels que le coût des terrains, la proximité des marchés, les subventions reçues, la qualification de la main d'oeuvre locale (etc.). Aussi ce premier ensemble de travaux est-il porteur d'une pluralité de modèles dits 'multicritères', plus spécifiquement développés afin de rendre compte des processus de décision du consommateur. Earl [1986, 1990], Hogarth [1987] ou Van Raaij [1986], en particulier, se font largement l'écho de ces modèles. Une seconde catégorie de travaux, donc, s'est attachée à déterminer, sur une base proprement empirique, de même qu'à mobiliser à des fins explicatives, certaines caractéristiques de la fonction d'utilité ou de 'valeur' individuelle.¹⁸¹ Impulsée par Kahneman & Tversky [1979], cet autre ensemble de contributions s'est vu habilement relayé par Thaler [1991, 1992].

Avant de présenter successivement chacune de ces catégories de travaux, il convient de formuler brièvement quelques remarques concernant leurs modalités d'articulation. A l'évidence, les modèles multicritères devraient intégrer, assez largement, certains résultats empiriques relatifs à la fonction d'utilité individuelle. Symétriquement, ces résultats auraient pu être notamment établis sur la base d'évaluations portant sur des (espaces de) conséquences ou des objets multidimensionnels. Dans les faits, néanmoins, c'est un certain cloisonnement qui prévaut entre les réflexions relatives aux processus d'évaluation multicritères, d'une part, et celles qui s'attachent à l'examen des caractéristiques générales de la fonction d'utilité individuelle, d'autre part.¹⁸²

Il convient de signaler, dans un même ordre d'idées, que les modèles multicritères sont *en principe* aptes à incorporer, le cas échéant, le rôle de l'incertitude (Van Raaij [1986] et Hogarth [1987]). Dans cette optique, la composante probabiliste se verrait tout simplement inscrite, le cas échéant, au rang des critères susceptibles d'influencer les préférences exprimées par le décideur, même si l'on conviendra et constatera qu'il s'agit là d'un critère au statut singulier (cf. le tableau, placé ci-après).¹⁸³ Néanmoins, il apparaît

¹⁸¹ Kahneman et Tversky évoquent communément une 'fonction de valeur' ('value function') et non une 'fonction d'utilité'. La différence entre ces deux terminologies peut néanmoins apparaître assez maigre. Au demeurant, les auteurs ont parfois indifféremment recours à l'une ou l'autre de ces terminologies.

¹⁸² Pour une bonne illustration d'une perspective intégrée, cf. Tversky & Simonson [1993].

¹⁸³ Pour autant, il convient de signaler que les modèles d'incertitude qui ne restituent pas expressément le caractère multidimensionnel d'une conséquence (ou d'un espace de conséquences) ne seront pas considérés, à proprement parler, comme des modèles multicritères.

que les modalités d'une telle intégration ne sont pas, le plus souvent, clairement spécifiées.¹⁸⁴ Cela n'est guère surprenant, tant il est vrai *en pratique* que la plupart des travaux qui mobilisent expressément des représentations multicritères font abstraction du rôle de l'incertitude.¹⁸⁵ *A contrario*, les développements établis dans cette même veine inductiviste/empiriste mais qui se focalisent sur l'impact du critère probabiliste se dispensent communément des intrications propres aux représentations multicritères. C'est ainsi que Kahneman et Tversky appliquent essentiellement leur 'prospect theory' à des objets unidimensionnels, tels que des enjeux pécuniers.¹⁸⁶ Ce sont là, dans une large mesure, des concessions faites aux difficultés inhérentes à l'investigation scientifique.

Etats du monde	S1			S2			Sm...		
	1	2	n...	1	2	n...	1	2	n...
Dimensions –critère									
Options									
A									
B									
C...									

1.2. Les modèles multicritères

Les recherches menées en psychologie, en marketing, ou en économie, relativement aux modèles multicritères, ont permis de mettre à jour *différentes règles ou procédures censées guider les jugements évaluatifs du décideur*. Il est de coutume de répartir ces règles en deux grandes catégories. Ainsi distingue-t-on les procédures compensatoires, des procédures non-compensatoires. Les premières, indique Hogarth [1987, p. 72], conduisent à affronter le conflit que ne manquent pas de soulever nombre de situations-problème impliquant un choix. Ces procédures donnent lieu en effet à des arbitrages, souvent douloureux, entre les différentes dimensions-critère qui permettent de caractériser et d'évaluer les options en présence.¹⁸⁷ Les procédures non-compensatoires, en excluant de telles confrontations directes entre dimensions-critère, permettent au contraire d'éviter le conflit.

1.2.1. Les procédures compensatoires

¹⁸⁴ Les présentations de Van Raaij [1986] et Hogarth [1987] semblent, d'ailleurs, diverger sur ce point.

¹⁸⁵ C'est notamment la démarche que retient Earl [1986] dans ses applications des modèles multicritères.

¹⁸⁶ Tout au moins ces développements ne restituent-ils pas expressément le caractère multidimensionnel des conséquences associées aux différentes options en présence.

¹⁸⁷ Ainsi notre décideur en quête d'un appartement pourrait-il accepter de transiger sur la superficie afin de saisir une opportunité particulièrement bien située.

La procédure compensatoire la plus communément évoquée est restituée dans le cadre du modèle dit de 'sommation linéaire (pondérée)'. Différentes variantes de ce modèle existent. Le plus souvent, il est fait l'hypothèse que le décideur attribue un coefficient de pondération à chacune des dimensions-critère utilisée, censé traduire à ses yeux leur importance relative. Chaque option se verrait alors affectée autant de valeurs qu'il y a de dimensions-critère actives : une valeur par dimension-critère. Comme pour l'ensemble des modèles multicritères, les valeurs assignées peuvent soit correspondre directement à une réalité physique (lorsqu'il s'agit, par exemple, de comparer des appartements au regard de leur superficie respective), soit renvoyer aux gradations d'une échelle de mesure subjective, ordinale ou cardinale (lorsqu'il s'agit, par exemple, d'apprécier ces mêmes appartements à l'aune de leur cachet respectif). Dans le cadre du modèle qui nous concerne ici, la valeur totale d'une option se présenterait comme la somme pondérée des différentes valeurs (cardinales) exprimées. Serait choisie (préférée) l'option qui, parmi toutes celles examinées, bénéficie de la valeur totale la plus élevée.

Ce modèle de sommation linéaire paraît, à l'évidence, celui qui se trouve être le plus proche des représentations économiques standards du choix. Il semble plus particulièrement compatible avec le modèle du consommateur suggéré par Lancaster [1966]. Bien que l'auteur se soit contenté de développements théoriques, sa perspective est porteuse d'un processus d'évaluation multicritères, puisque le consommateur 'lancasterien' (contrairement à son homologue 'hicksien') apprécie les différents biens (ou paniers de biens) en termes des 'caractéristiques' qu'ils offrent. Deux points (notamment) permettent toutefois de distinguer l'approche lancasterienne des modèles multicritères d'inspiration plus psychologique, établis, quant à eux, dans une optique inductiviste/empiriste marquée. Il apparaît, d'une part, que ces derniers modèles revendiquent un espace d'application plus local : le décideur est réputé en mesure de recourir à des procédures de sommation linéaire lorsqu'il s'agit de départager un petit nombre d'options¹⁸⁸. Loin donc l'idée que celui-ci pourrait appliquer de telles procédures aux fins d'arbitrages entre un nombre d'options pour ainsi dire illimité. Il ressort, d'autre part, que les coefficients de pondération sont considérés comme fixes. Or, le modèle de Lancaster fait appel à des taux marginaux de substitution décroissants entre les diverses caractéristiques (Earl [1990, p. 727]). Le modèle de sommation linéaire du psychologue se révèle donc nettement moins exigeant, du point de vue des aptitudes motivationnelles prêtées au décideur, que ne l'est son cousin de facture économique standard.

Le 'modèle de sommation des différences' ('additive differences model') est également souvent invoqué afin de décrire une procédure compensatoire qui, généralement, mais pas nécessairement, conduit le décideur à retenir des choix distincts de ceux qu'il adopterait au terme d'une procédure de sommation linéaire pondérée. Cette autre procédure compensatoire repose sur une série de comparaisons directes intervenant entre deux options : à chaque phase du processus, l'option préférée demeure

¹⁸⁸ De manière plus précise, on considère généralement que le modèle de sommation linéaire n'est doté d'une portée descriptive que lorsque le nombre d'options est des plus restreints. Mais, à mesure qu'augmente le nombre d'options à évaluer, on concèdera le plus souvent, à l'instar de Hogarth [1987, p. 74], que les vertus descriptives du modèle se dégradent systématiquement. En effet, même si la portée prédictive du modèle compensatoire semble pouvoir être, jusqu'à un certain point, bien maintenue, sa pertinence explicative se détériore fortement.

en lice et se voit comparée à une autre option rivale. Le jeu de comparaisons prend fin lorsque l'ensemble des options initialement délimité par le décideur se trouve épuisé. Quant aux comparaisons en tant que telles, celles-ci procèdent sur la base d'évaluations réalisées dimension-critère par dimension-critère. A chaque étape, le décideur apprécie les écarts de valeur (positifs ou négatifs) qui séparent deux options rivales le long de chacune des dimensions-critère retenues. La sommation de ces différences permet de départager les options considérées.

1.2.2. Les procédures non-compensatoires

Au rang des procédures non-compensatoires, la 'règle de conjonction' ('conjunctive rule') est couramment évoquée. Le décideur qui fonde ses choix sur la base de cette règle prédétermine une valeur-seuil pour chacune des dimensions-critère qu'il envisage. Ne seront retenues que les seules options dont la valeur, le long des différentes dimensions-critère, excède la valeur-seuil en vigueur. De la sorte, une option qui ne satisferait pas aux exigences inhérentes au respect d'une valeur-seuil particulière ne pourra être retenue et, ce, quelles que soient par ailleurs les valeurs qui caractériseraient cette option au regard des autres dimensions-critère. C'est là, en fait, la spécificité même d'une procédure non-compensatoire.¹⁸⁹ On le comprend aisément, la règle de conjonction ne saurait généralement garantir la sélection d'une seule et unique option. Afin d'échapper à cette indétermination (pour autant que cela soit nécessaire), il conviendra donc d'adjoindre quelque ingrédient à la présentation de cette dernière règle, telle que rapportée à l'instant. Une possibilité parmi d'autres conduit à avancer que le décideur retient la première option qui respecte l'ensemble des valeurs-seuils prédéterminées. On rejoint alors le modèle simonien du satisficing, sur lequel nous reviendrons de façon détaillée à l'occasion de notre chapitre 5. Il est aussi possible de concevoir que la règle de conjonction permet au décideur de faire un tri préalable à l'application d'une autre procédure évaluative, compensatoire ou non.

A côté de la règle de conjonction, la procédure lexicographique permet également d'illustrer la catégorie des procédures non-compensatoires. Le décideur qui fait appel à une telle procédure est censé, afin d'évaluer les options en présence, hiérarchiser les différentes dimensions-critère considérées. Contrairement à ce qui prévaut, toutefois, dans le cadre d'une procédure de sommation linéaire pondérée, il n'est pas nécessaire que cette hiérarchisation revête une expression cardinale. Il suffit que le décideur soit en mesure d'identifier une dimension-critère prioritaire. Est retenue l'option dont la valeur, le long de cette dimension, s'avère la plus élevée. Si deux ou plusieurs options ne peuvent être, sur cette base, clairement départagées¹⁹⁰, elles se verront alors comparées au regard de la dimension-critère qui occupe la seconde position dans l'ordre des priorités du décideur (etc.). Le processus prend fin lorsqu'une option donnée demeure seule en lice.

¹⁸⁹ A titre d'exemple, un demandeur d'emploi pourra refuser toutes les offres qui ne respecteraient pas un critère de localisation géographique plus ou moins bien déterminé.

¹⁹⁰ Il est supposé, communément, qu'une option n'est jugée supérieure, le long d'une dimension-critère donnée, que si l'écart de valeur qui la sépare de sa rivale immédiate est suffisamment marqué.

1.3. La fonction de valeur de Kahneman/Tversky

Après avoir exposé les caractéristiques générales, au nombre de trois, de la fonction de valeur de Kahneman/Tversky, nous en illustrons la fertilité descriptive au travers d'une présentation de deux volets des contributions de Richard Thaler. Ainsi, sans quitter le domaine des choix en état de certitude, on montre comment l'auteur parvient à mobiliser cette fonction de valeur afin, d'une part, de rendre compte de cette anomalie que constituent les 'effets de dotation' et, d'autre part, de jeter les bases d'une théorie de la 'comptabilité mentale' des gains et des pertes.

1.3.1. Caractéristiques empiriques générales

On aurait pu aisément préciser et amplifier notre présentation des modèles multicritères. L'échantillon présenté suffit, néanmoins, à illustrer la diversité des procédures évaluatives auxquelles le décideur est susceptible de recourir. Bien que présentant un intérêt explicatif certain, les modèles multicritères se dispensent, dans une large mesure (on l'a signalé), de précisions relatives à ce que les économistes appellent la 'fonction d'utilité', et que les psychologues désignent, plus volontiers, sous la dénomination 'fonction de valeur'. Dans le cadre de leur 'prospect theory', Kahneman & Tversky [1979, pp. 277-80] ont suggéré une fonction de valeur qui entend résumer un certain nombre de constats établis sur une base empirique solide. Contrairement à la pratique en vigueur au sein de la discipline économique, la fonction avancée par les auteurs assume son statut cardinal sans guère de complexes. La fonction de valeur de Kahneman/Tversky est unique à une transformation linéaire croissante près, et se voit reconnaître une portée empirique en dehors même de toute référence à des choix concernant des loteries. Outre donc sa rupture avec l'ordinalisme économique dominant, cette dernière position conduit les auteurs à rompre avec la perspective cardinaliste issue des travaux de Von Neumann & Morgenstern [1944].¹⁹¹ Ainsi, c'est avec le 'cardinalisme à l'ancienne', celui-là qui anima les réflexions des pères fondateurs de la 'révolution marginaliste', que renoue la fonction de valeur de Kahneman/Tversky. De façon plus spécifique, cette fonction de valeur repose sur trois caractéristiques fondamentales.

Kahneman et Tversky suggèrent, d'abord, que la valeur (ou l'utilité) est une notion éminemment relative. Elle s'avère en effet sensible à l'écart, *positif ou négatif*, qu'établit l'expérience considérée relativement à un 'niveau' ou un 'point de référence' donné ('reference point').¹⁹² En règle générale ce point de référence est le *statu quo*, mais il peut également s'incarner dans un 'niveau d'aspiration' (cf. chapitre 5, *infra*). Ainsi, lorsqu'il s'agit pour le décideur d'apprécier l'utilité d'une somme d'argent, celui-ci retiendra pour point de référence son niveau courant de richesse. S'il s'attend à recevoir (ou perdre) un montant particulier, alors ce niveau d'aspiration s'imposera vraisemblablement comme le point de référence pertinent. Cette première caractéristique de la fonction de valeur de Kahneman/Tversky rompt avec la perspective économique standard qui veut, en

¹⁹¹ Même si -ainsi que le signalent Kahneman & Tversky [1979, p. 280]- certains travaux ont montré, par ailleurs, que la fonction d'utilité de Von Neumann/Morgenstern (telle qu'elle a pu être inférée sur la base de choix entre des loteries) semble compatible avec les divers constats empiriques qu'entend capturer leur propre fonction de valeur.

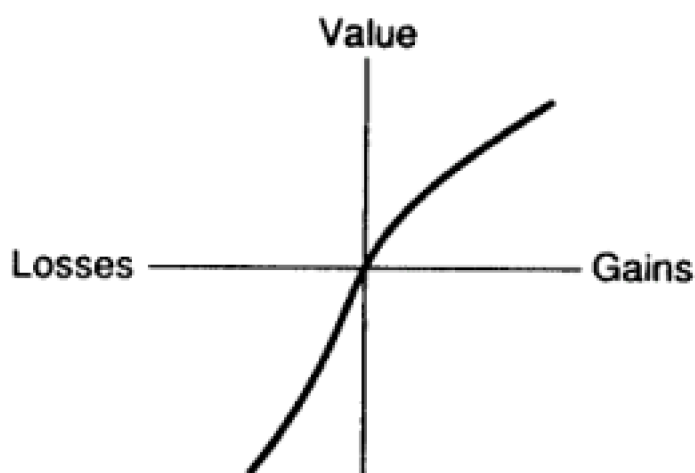
particulier, que l'utilité soit une simple fonction absolue du niveau final de richesse. Kahneman et Tversky font ensuite valoir que la fonction de valeur est généralement concave sur l'espace des gains, et convexe sur l'espace des pertes. Elle est donc concave sur l'espace des écarts positifs relativement au point de référence pertinent et convexe sur l'espace des écarts négatifs relativement à ce point.¹⁹³ Il ressort ainsi, en d'autres termes, que l'utilité ou la désutilité marginale sont décroissantes. Les auteurs remarquent, enfin, que la fonction d'utilité est plus pentue sur la région des pertes qu'elle ne l'est sur la région des gains. Cette propriété, connue sous le nom d' 'aversion pour les pertes' ('loss aversion'), traduit l'idée qu'à amplitude absolue égale, une perte est ressentie avec une plus grande intensité émotionnelle que ne l'est un gain¹⁹⁴. La fonction placée ci-dessous respecte l'ensemble de ces caractéristiques¹⁹⁵

¹⁹² Kahneman & Tversky [1979, p. 277] suggèrent qu'il en irait en matière de jugement évaluatif, comme (ailleurs) en matière de perception. L'Homme (notamment) inscrit ses perceptions en relation à son niveau d'adaptation ou son *point de référence* courant, tel que défini par le contexte de ses expériences habituelles. Ils écrivent : 'Our perceptual apparatus is attuned to the evaluation of changes or differences rather than to the evaluation of absolute magnitudes'. Les jugements évaluatifs -en tant qu'ils reposeraient sur une forme de 'perception non-sensorielle'- obéiraient aux diverses lois de la perception. Aussi résulterait-il en particulier que la richesse ou, plus généralement, la valeur (ou l'utilité) soient des notions relatives, au même titre que les sensations de chaud et le froid.

¹⁹³ Là aussi, il en irait en matière de jugement évaluatif (de 'perception non-sensorielle') comme (ailleurs) en matière de perception, puisqu'il ressort que pour un grand nombre d'aptitudes sensorielles l'homme (notamment) est davantage sensible aux variations qui interviennent au voisinage du niveau d'adaptation courant qu'aux variations de même amplitude constatées en des niveaux plus éloignés de ce niveau. Ce que Kahneman et Tversky [1979, p. 278] résumant ainsi : 'Many sensory and perceptual dimensions share the propriety that the psychological response is a concave function of the magnitude of physical change', et de poursuivre : 'We propose that this principle applies in particular to the evaluation of monetary changes'.

¹⁹⁴ Ainsi donc, si le point de référence de la fonction de valeur de Kahneman/Tversky, appliquée à des grandeurs monétaires, est le *statu quo* (i.e. le niveau de richesse présent du décideur), ces propriétés permettent d'affirmer, à titre d'exemple : a) que la plus-value (moins-value) en termes de satisfaction associée à une augmentation du niveau des gains (pertes) de 100 à 200 (de -100 à -200) est supérieure à celle qui résulte d'une progression de 1100 à 1200 (-1100 à -1200) ; b) que la satisfaction associée à un gain de 100 est inférieure (en valeur absolue) à l'insatisfaction qui résulte d'une perte de 100.

¹⁹⁵ Fonction de valeur de Kahneman/Tversky reproduite à partir de Thaler [1991, p.144].



On le saisit aisément, l'analyse des processus d'évaluation et, partant, de la genèse des préférences, que suggèrent ici Kahneman et Tversky doit dépendre, dans son ensemble et de façon critique, de la localisation du point de référence (Kahneman & Tversky [1979, pp. 289-88]). Les auteurs ont, bien sûr, fait un usage abondant des propriétés de leur fonction de valeur. Ils se sont tout particulièrement attachés à rendre compte des choix en situation de risque. Pour ce faire, ils ont avancé l'existence d'une 'fonction de pondération' visant à restituer les modalités par lesquelles le critère probabiliste vient à affecter l'évaluation des options risquées. Nous reviendrons plus loin sur ces considérations relatives à la genèse des préférences dans des contextes marqués par le risque, car il n'est pas nécessaire de quitter le domaine des conséquences déterminées, le cadre du modèle de certitude, pour faire état de la portée explicative des caractéristiques de la fonction de valeur de Kahneman/Tversky. C'est ainsi que Richard Thaler a pu mobiliser cette fonction afin de rendre compte d'une multitude de régularités empiriques qui ne manquent pas d'apparaître, au regard de l'analyse économique standard, comme autant d'anomalies¹⁹⁶ propres au domaine des choix en état de certitude. Présentons ici deux dimensions des travaux de l'auteur.

1.3.2. 'Effets de dotation' et 'comptabilité mentale', ou les vertus descriptives de la fonction de valeur de Kahneman/Tversky selon Richard Thaler

Sans doute une des contributions les plus importantes de Thaler réside dans son analyse de ce qu'il est convenu d'appeler, depuis ses travaux pionniers (Thaler [1980]), l'effet de dotation' ('the endowment effect'). Cet 'effet' capture une régularité empirique, constatée dans le cadre de nombreuses expérimentations¹⁹⁷, qui veut que le prix auquel un individu est disposé à se séparer d'un bien faisant partie de sa dotation initiale diffère, systématiquement, du prix auquel il serait prêt à acquérir ce bien si celui-ci n'était pas,

¹⁹⁶ L'auteur a publié plusieurs articles dans le *Journal of Economic Perspectives*, visant tous à rendre compte d'une certaine 'anomalie' -ce qui vaut à l'auteur une solide réputation de 'chasseur d'anomalies'. Ces articles sont repris in Thaler [1992]. Cf. Ch 2, § 1.3.2.3., *supra*.

¹⁹⁷ Cf., notamment, Thaler [1980], Kahneman, Knetsch & Thaler [1990, 1991].

préalablement, en sa possession. Plus spécifiquement, on constate que ce second prix est généralement inférieur au premier.¹⁹⁸ L'approche économique standard ne peut rendre compte de cette anomalie qu'en mobilisant des explications en termes d'effets de revenu et/ou de coûts de transaction. Or ces explications semblent, dans bien des cas, peu pertinentes. En particulier est-il douteux qu'elles puissent s'appliquer aux effets de dotation constatés dans le cadre du laboratoire, puisque les enjeux y sont relativement faibles et les transactions indolores.

Plutôt que de recourir à des rationalisations *ad hoc*, Thaler [1980] attribue les effets de dotations au fait que la plupart des individus traiteraient de façon différenciée les 'coûts tangibles' et les 'coûts d'opportunité' ('out-of-pocket costs' *versus* 'opportunity costs'). Les coûts tangibles seraient envisagés comme d'authentiques pertes, alors que les coûts d'opportunité ressortiraient de la catégorie des 'manques à gagner' ou, en d'autres termes, des gains non-réalisés. Par une mobilisation directe, et néanmoins habile, de la fonction de valeur de Kahneman/Tversky, on en déduit que les coûts d'opportunité auront tendance à être systématiquement minorés relativement aux coûts tangibles. A supposer qu'un bien considéré ait une contre-valeur en utilité relativement bien déterminée, le prix minimal -apprécié comme un coût d'opportunité- auquel un individu sera disposé à céder ce bien devrait excéder le prix maximal -envisagé comme un coût tangible- auquel il sera prêt à l'acquérir.

Une explication plus directe encore, que Thaler [1980] envisage à titre d'explication complémentaire, semble avoir néanmoins trouvé un plus large écho. La cession d'un bien est généralement considérée comme une perte, alors que l'acquisition de ce même bien constitue un gain.¹⁹⁹ En vertu du principe d'aversion pour les pertes, il découle que la première opération occasionnera une désutilité supérieure (en valeur absolue) à l'utilité engendrée par la seconde, d'où la divergence de prix constatée. Ainsi Kahneman *et al.* [1990] ont réparti, de façon aléatoire, différents biens (tels des tasses à café ou des stylos) au sein d'un groupe expérimental constitué afin de mettre en évidence l'effet de dotation. Les prix de cession constatés auprès des sujets en possession des biens considérés se sont, en moyenne, avérés deux fois supérieurs aux prix d'achat suggérés par les sujets non-initialement dotés de ces biens. Précisément, Tversky & Kahneman [1991] ont montré que l'utilité associée au gain d'une petite somme était, peu ou prou, deux fois inférieure à la désutilité (en valeur absolue) occasionnée par la perte de cette même somme.

Toujours guidé par un souci de formuler des modèles qui seraient dotés d'une base empirique plus solide, Thaler a initié différentes réflexions relatives à des opérations que l'auteur range sous l'intitulé 'comptabilité mentale' ('mental accounting')²⁰⁰ ; des réflexions

¹⁹⁸ Un constat qui avait déjà pu être établi (au cours des années 70) dans le cadre de travaux visant à estimer la valeur de certaines ressources naturelles aux fins d'analyses coûts/bénéfices (cf. Camerer [1995, p. 665]).

¹⁹⁹ Tout au moins en va-t-il plus spécifiquement ainsi pour les biens acquis à des fins d'usage -les biens dont la finalité expresse est, pour un individu considéré, d'être cédés, ou les biens pour lesquels il existe des prix bien déterminés, ne donnant lieu qu'à des effets de dotation plus marginaux.

²⁰⁰ Cf. Thaler [1985], Thaler & Johnson [1990].

qui amènent Thaler, là encore, à mobiliser les caractéristiques empiriques de la fonction de valeur de Kahneman/Tversky.²⁰¹ Une dimension de cet effort conduit Thaler à s'interroger sur la manière dont les agents seraient susceptibles de comptabiliser, mentalement, deux ou plusieurs résultats ressortant de la catégorie des gains ou des pertes relatifs. Plus précisément, il s'agit de savoir si ces résultats seront évalués conjointement ou séparément. Sur la base d'un certain nombre d'indices empiriques, Thaler [1985] fait l'hypothèse, audacieuse, que le mode d'évaluation retenu, soit global, soit fragmenté, pourrait être celui qui procure le plus d'utilité ou de valeur à l'individu considéré.²⁰² Fort de cette prémisse, ainsi que de son attachement à la fonction de valeur de Kahneman/Tversky, l'auteur fait valoir : 1) que les gains devraient être appréhendés séparément, dans la mesure où $v(x) + v(y) > v(x + y)$ pour $x, y > 0$; 2) que les pertes devraient être, quant à elles, évaluées conjointement (une relation inverse à la précédente étant ici vérifiée, compte tenu du caractère convexe de la fonction de valeur sur la région des pertes) ; 3) qu'un gain accompagné d'une perte d'un montant inférieur (ou égal) en valeur absolue devraient être appréciés conjointement, puisque $v(x) + v(-y) < v(x - y)$, pour $x > y$; et enfin 4) qu'une forte perte accompagnée d'un faible gain devraient être évalués séparément (intuitivement, il ressort de la propriété de sensibilité décroissante qu'une évaluation globale conduirait, contrairement à une évaluation fragmentée, à 'noyer' l'impact du faible gain).

Thaler [1985] a mené une expérience conduisant, semble-t-il, à confirmer ces quatre préceptes qui, ensemble, suggèrent l'existence d'une 'comptabilité mentale hédoniste'. Néanmoins, Thaler & Johnson [1990] ont réexaminé, sur une base expérimentale plus solide²⁰³, la pertinence empirique de ces mêmes préceptes, concluant que le principe d'évaluation conjointe des pertes se doit d'être réfuté. Ainsi, placée face à la perspective d'une double perte, une majorité de sujets privilégie régulièrement l'option offrant un étalement dans le temps de ces deux pertes, au détriment de l'option concurrente conduisant, quant à elle, à concentrer les pertes encourues sur une seule et même journée (ce qui laisse penser que les sujets ne sauraient rassembler les pertes afin d'en minorer l'impact). Dans un même ordre d'idées, interrogée sur la pénibilité qui résulterait d'une perte de 9 \$, d'une part, et d'une perte identique faisant suite à une perte de 36 \$, d'autre part, une large majorité de sujets (62%) indique que la perte en question occasionnerait un désagrément plus fort si celle-ci venait à intervenir dans le cadre du second contexte (ce qui va, là aussi, contre l'idée selon laquelle les individus

²⁰¹ Thaler [1985, pp. 200-2] écrit : 'The goal of the paper is to develop a richer theory of consumer behavior than standard economic theory (...) The first step in describing the behavior of the representative consumer is to replace the utility function from economic theory with the psychologically richer *value function* used by Kahneman and Tversky' (italiques dans le texte).

²⁰² L'auteur écrit : 'To some extent people try to frame outcomes in whatever way makes them happiest' (Thaler [1985, p. 203]). Le propos de l'auteur n'a pas, néanmoins, qu'une portée descriptive. Il revêt également une dimension normative et 'prescriptive'. Ainsi l'auteur tire-t-il différentes conclusions à destination des professionnels du marketing, généralement désireux de présenter les caractéristiques d'une transaction sous leur meilleur jour.

²⁰³ La procédure expérimentale utilisée par Thaler [1985] n'est, en effet, guère satisfaisante (ce que concèdent, au demeurant, Thaler & Johnson [1990, p. 651]).

procèderaient à une évaluation conjointe des pertes). Ces diverses réflexions relatives à la comptabilité mentale ont été l'occasion, pour les auteurs, d'examiner l'incidence des pertes ou des gains antérieurement réalisés sur les attitudes individuelles vis-à-vis du risque.²⁰⁴ Nous reviendrons plus loin sur cette extension naturelle de la perspective suggérée par Thaler [1985], car il convient, à ce stade, de rendre expressément compte de l'impact, largement négligé jusqu'ici, du critère probabiliste sur la détermination des préférences individuelles.

1.4. Des modalités d'intégration du critère probabiliste

Difficile, à ce jour, d'examiner l'impact de l'incertitude qui, le cas échéant, affecte l'espace des conséquences, sur l'expression des choix individuels sans discuter la théorie des perspectives aléatoires de Kahneman et Tversky. Faisant autorité au sein du courant comportementaliste, cette théorie permet notamment de donner une analyse des plus fines des attitudes du décideur face au risque ; une analyse qui tranche avec la recours universel que fait le théoricien standard à l'hypothèse d'aversion vis-à-vis du risque, et que Thaler, donc, ne manque pas d'intégrer lorsqu'il s'agit d'étendre sa théorie de la comptabilité mentale vers certains arbitrages opérés dans des contextes risqués.

1.4.1. La théorie des perspectives aléatoires de Kahneman/Tversky

De même que les modèles multicritères pourraient être, plus systématiquement, enrichis par la mise à contribution des propriétés inhérentes à la fonction de valeur de Kahneman/Tversky, de même ces modèles pourraient-ils être, plus systématiquement, raffinés en prenant acte de l'indétermination qui marque, çà et là, l'espace des conséquences. A défaut d'une telle intégration, sans doute encore prématurée, les auteurs comportementalistes paraissent tenir, avec la 'prospect theory', une représentation qui capture, de manière empiriquement satisfaisante, certains aspects propres à la formation des jugements évaluatifs tels qu'ils se manifestent dans des contextes marqués par le risque et, plus secondairement, par l'incertitude.²⁰⁵ *La théorie des perspectives aléatoires* s'assigne expressément pour objectif, à l'origine, de rendre compte des modalités par lesquelles les individus intègrent le critère probabiliste aux fins de leurs choix entre diverses options risquées.²⁰⁶ En situation de risque, on suppose les probabilités données. Selon Kahneman et Tversky, néanmoins, l'information probabiliste n'affecte pas, en l'état, les préférences individuelles. Les auteurs avancent ainsi, à côté de leur fonction de valeur, l'existence d'une 'fonction de pondération' ('weighting function'). Le décideur est censé passer au crible de cette autre fonction les probabilités dont il prend connaissance. Celles-ci se voient de la sorte transformées, leur impact sur les choix

²⁰⁴ Thaler [1985, pp. 212-3] insiste davantage sur les applications en marketing qui découlent des règles de la comptabilité mentale.

²⁰⁵ Cf. encadré p. 54, pour la définition ici retenue de ces concepts.

²⁰⁶ Au demeurant, c'est animés de cet objectif que Daniel Kahneman et Amos Tversky se sont attachés à dégager les principales caractéristiques de la fonction de valeur individuelle présentée ci-dessus.

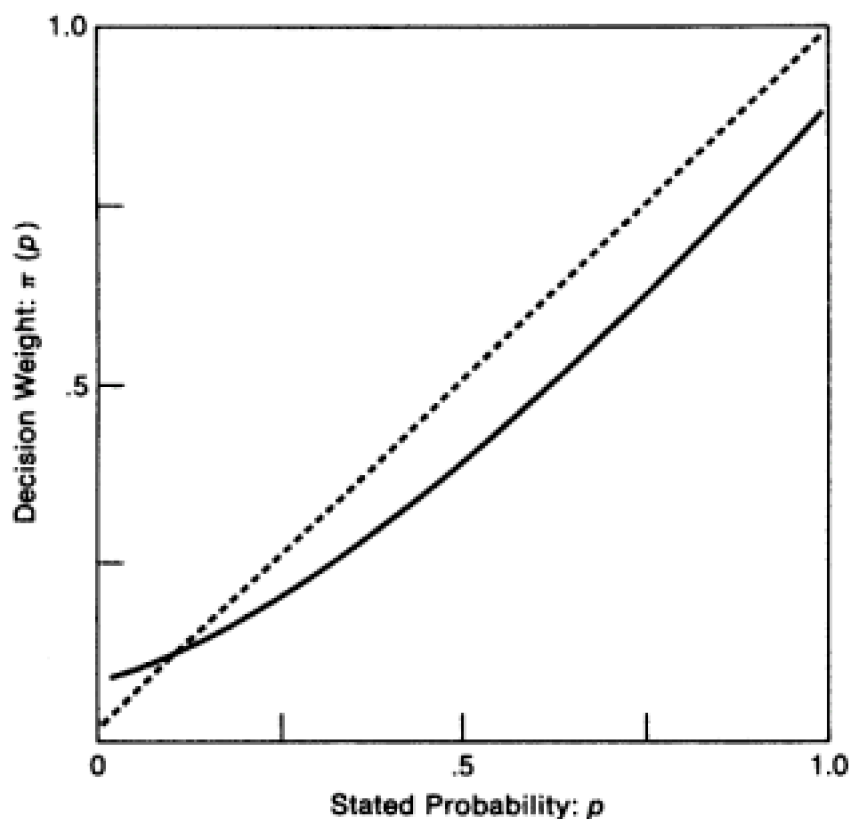
individuels s'effectuant sous cette forme modifiée.²⁰⁷

La fonction de pondération, $\psi(p)$, capture trois constats empiriques fondamentaux. Kahneman & Tversky [1979, 1988] font ainsi valoir : 1) que les événements impossibles sont, bien évidemment, écartés et se voient accordés une pondération nulle : $\psi(0) = 0$; que l'échelle des pondérations peut être normalisée, de sorte que l'on a : $\psi(1) = 1$; cependant, la fonction de pondération est indéterminée en ses extrémités : les pondérations effectivement retenues dans les cas de *très* faibles ou, au contraire, de *très* fortes probabilités ne peuvent être clairement anticipées²⁰⁸ ; 2) que les faibles probabilités sont sur-pondérées, alors que les probabilités de valeur intermédiaire ainsi que les fortes probabilités font l'objet, quant à elles, d'une sous-pondération ; en outre ce second effet serait plus marqué que le précédent, de sorte que l'on constate (pour p faible) : $\psi(p) > p$ et $[\psi(p) + \psi(1 - p)] < 1$ (propriété dite de 'subcertitude' ou de 'subadditivité') ; 3) que pour un rapport de probabilités constant, le rapport des pondérations de décision associées est d'autant plus proche de l'unité que la valeur absolue des probabilités concernées est plus faible ; ainsi, à titre d'exemple, on constate (pour un rapport de 1/2) : $\psi(0.1) / \psi(0.2) > \psi(0.4) / \psi(0.8)$ (l'ensemble de ces caractéristiques est résumé dans le schéma ci-après²⁰⁹).

²⁰⁷ Kahneman et Tversky [1979, p. 280] attirent cependant l'attention sur le fait que l'on a alors à faire à des 'pondérations de décision' ('decision weights') et non à des probabilités.

²⁰⁸ D'après les auteurs, les décideurs témoigneraient généralement d'une aptitude à discriminer l'information probabiliste limitée. De la sorte, une probabilité de 0.95 sera généralement considérée soit comme renvoyant à un événement certain (et donc sur-pondérée), soit comme se référant à une réalité incertaine (mais alors, cette probabilité sera le plus souvent sous-pondérée). L'indétermination de la fonction de pondération en ses extrémités provient précisément du fait qu'il est *a priori* impossible de savoir à quel biais cèdera le décideur.

²⁰⁹ Schéma reproduit à partir de Thaler [1991, p.141].



A l'instar des différents modèles de décision probabilistes, l'intégration des dimensions-critère qui renvoient, d'une part, à la valeur intrinsèque des conséquences et, d'autre part, aux croyances du décideur, s'effectue sur une base multiplicative. Kahneman & Tversky [1979] envisagent, néanmoins, deux modalités d'intégration distinctes. Le domaine de validité de ces représentations est celui des loteries simples (mettant en jeu, au plus, deux résultats non nuls), de la forme : $(x, p ; y, q)$, pour lesquelles le décideur reçoit x avec la probabilité p , y avec la probabilité q , et 0 avec la probabilité $1 - p - q$ (si donc : $p + q < 1$). Lorsque l'on a affaire à une 'loterie standard' ('regular prospect') -telle que $p + q < 1$, ou $x \geq 0 \geq y$, ou $x \leq 0 \leq y$ -, v et ψ se voient associées sur la base de l'équation qui suit :

$$V(x, p ; y, q) = \psi(p) v(x) + \psi(q) v(y)$$

Lorsque la loterie considérée est strictement positive ou strictement négative -telle, donc, que $p + q = 1$ et $x > y > 0$ ou $x < y < 0$ -, l'équation de référence est alors la suivante :

$$V(x, p ; y, q) = v(y) + \psi(p) [v(x) - v(y)]$$

La première équation ne nécessite guère d'être explicitée. La forme particulière de la seconde équation repose, quant à elle, sur l'adhésion à l'hypothèse selon laquelle le décideur, confronté à des loteries strictement positives ou strictement négatives, dissocierait la composante certaine de la composante risquée. La composante certaine

étant 'acquise', la pondération de décision ne s'appliquerait dès lors qu'au gain ou la perte additionnel qui peut résulter pour le décideur.

Plus récemment, Tversky & Kahneman [1992] ont suggéré une extension de leur modèle originel. La 'théorie cumulative des perspectives aléatoires' ('cumulative prospect theory') s'affirme comme une approche descriptive susceptible non seulement de rendre compte de la genèse des préférences en univers risqué, mais également en environnement incertain. Ainsi, dans le cadre de cette approche, les auteurs avancent que le décideur, *même privé de toute information probabiliste préalable*, affecte des pondérations de décision à chaque événement contingent. Par ailleurs, ces pondérations se voient désormais adossées à la 'théorie des capacités'.

Suggérée par Choquet [1954], la théorie des capacités est porteuse d'une généralisation du concept traditionnel de probabilité (objective ou subjective) qui peut donner lieu à des pondérations non-additives.²¹⁰ Surtout, la théorie permet d'édifier des pondérations de décision qui découlent, non pas de transformations une à une des probabilités sous-jacentes, mais de transformations qui mobilisent des probabilités cumulées ou des fonctions de densité. C'est ici que la théorie cumulative des perspectives aléatoires trouve, au regard de la théorie originelle, sa principale singularité analytique.²¹¹ Plus secondairement, l'originalité de la théorie cumulative des perspectives aléatoires tient au caractère dual que peut se voir conférer la fonction de pondération. Il est en effet possible de spécifier des fonctions de pondération distinctes, selon que l'on ait affaire à des gains ou à des pertes.

L'extension de la théorie originelle des perspectives aléatoires ainsi réalisée permet de rendre compte de certaines caractéristiques du choix en environnement incertain, tels que les violations de l'axiome d'indépendance rapportées par Tversky & Kahneman [1992].²¹² Elle autorise, par ailleurs, le traitement des loteries constituées d'une multitude de couples états du monde/conséquences.²¹³ Quant aux résultats établis dans le cadre de la théorie originelle, ils sont, pour l'essentiel, préservés.

²¹⁰ Une capacité C est une fonction qui assigne à chaque partition A, B , de l'ensemble des états du monde S (i.e. à chaque événement), une valeur telle que $C(\emptyset) = 0$, $C(S) = 1$, et $C(A) \geq C(B)$ si B est inclus dans A . Cette théorie peut sous-tendre des fonctions de pondération non-additives puisque, sous ces conditions -pour D et E constituant des événements mutuellement exclusifs-, $C(D \cup E)$ peut être différent de $C(D) + C(E)$ (dans le cas particulier où C s'applique à des probabilités objectives, p, q , il peut de même résulter $C(p + q)$ différent de $C(p) + C(q)$). Aussi les probabilités traditionnelles apparaissent-elles comme un cas limite de la théorie des capacités, à savoir : le cas de capacités qui seraient additives.

²¹¹ Car, il faut le rappeler, si la fonction de pondération suggérée par Kahneman & Tversky [1979] est elle-même non-additive, sa construction résulte des probabilités 'individuelles' et non 'cumulées' (puisque les pondérations de décision sont des transformations monotones non linéaires des probabilités associées à chaque résultat).

²¹² Ainsi, d'ailleurs, que le souligne très justement la présentation de Gayant [1998], ce sont les insuffisances de l'axiome d'indépendance qui ont suscité l'essor des représentations mobilisant des pondérations de décision non-additives -représentations initialement fondées sur des transformations mettant en jeu des 'probabilités simples' puis, plus récemment, sur des 'probabilités cumulées'.

1.4.2. L'attitude du décideur face au risque : quatre implications majeures de la théorie des perspectives aléatoires

La théorie des perspectives aléatoires est incontestablement dotée d'une portée descriptive de loin supérieure à ce que peut offrir, sur ce plan, la théorie standard de l'utilité espérée (Starmer [2000]). De nombreuses régularités empiriques qui ne manquent pas d'apparaître, à l'aune de cette représentation standard, comme des anomalies, trouvent ainsi leur place dans le cadre de la 'prospect theory'. Le point ne saurait guère surprendre, car, ainsi que le souligne Thaler [1987, p. 102] : **'Prospect theory is explicitly a descriptive theory, with no normative pretensions. As such, it was developed inductively, starting with the results of experimental research, rather than deductively from a set of axioms. It is an attempt to make sense of many different kinds of anomalies'**. Les fonctions de valeur et de pondération avancées par Kahneman et Tversky sont donc le produit direct de ces ambitions descriptives.²¹⁴ Au rang de ces apports descriptifs, on trouve notamment une interprétation du fameux 'paradoxe d'Allais', lequel constate les limites de l'axiome d'indépendance.²¹⁵ Nous aurons l'occasion, plus loin, de restituer cette interprétation ainsi que de présenter divers autres travaux propres à attester de la supériorité comparative de la théorie des perspectives aléatoires avancée par Kahneman et Tversky.²¹⁶

A un niveau plus général d'analyse, la théorie des perspectives aléatoires capture quatre traits majeurs des comportements face au risque.²¹⁷ Le domaine de validité de ces observations est, essentiellement, celui des loteries soit positives soit négatives (au sens large), donnant lieu à deux 'gains' ou deux 'pertes', de la forme : $(0, p ; 200, 1 - p)$, ou

²¹³ Sur un plan plus technique, une fonction de pondération dont la construction mobilise, à chaque étape, non la probabilité -objective ou subjective- associée à chaque (ensemble) de conséquence(s) en particulier, mais les probabilités cumulées ou la fonction de densité, est en mesure de fonder des préférences pour les options -risquées ou incertaines- qui respectent l'axiome de dominance stochastique du premier ordre. Ainsi, contrairement au modèle originellement suggéré par Kahneman & Tversky [1979], la théorie cumulative des perspectives aléatoires exclut qu'une option L, dont les conséquences seraient en toutes circonstances (quel que soit, donc, l'état du monde considéré) au moins aussi favorables que celles associées au choix d'une option L', puisse ne pas être strictement préférée à L'. C'est là une concession à un impératif normatif qui peut surprendre, Tversky & Kahneman ayant montré que l'axiome de dominance est parfois violé lorsque la supériorité d'une option n'est pas évidente, ou 'transparente'.

²¹⁴ Ambitions dont Kahneman & Tversky [1979], ainsi que Tversky & Kahneman [1988], offrent des illustrations panoramiques.

²¹⁵ Présenté de façon littéraire, cet axiome conduit à affirmer que le choix entre deux options ne saurait reposer que sur la comparaison des seuls couples états du monde/conséquences pour lesquels ces options divergent. Cet axiome d'indépendance apparaît dans les écrits de Von Neumann et Morgenstern sous la forme de l'axiome de substitution' (lequel n'est explicitement présent, en fait, qu'à compter de la seconde édition de leur *Theory of Games and Economic Behavior* -une lacune qui a d'ailleurs suscité quelques difficultés-). Savage [1954], quant à lui, mobilise ce qu'il qualifie d'"extended sure-thing principle" afin de capturer ce même axiome.

²¹⁶ Cf. § 2.2., et, pour ce qui est du paradoxe d'Allais, § 2.2.3., *infra* (ce chapitre).

²¹⁷ Kahneman & Tversky [1979], Tversky & Kahneman [1992].

encore ($-100, p$; $-200, 1 - p$). Lorsque les loteries considérées offrent une probabilité intermédiaire-à-forte ($\approx 0.1 < p < 0.9$) de réaliser le gain ou la perte le plus élevé, on constate communément une aversion vis-à-vis du risque sur l'espace des gains, et une attirance pour le risque sur l'espace des pertes.²¹⁸ La forme spécifique de la fonction de valeur, ainsi que la nature de la fonction de pondération contribuent, conjointement, à expliquer cette régularité empirique. La première action résulte directement du caractère concave de la fonction de valeur sur l'espace des gains, et de son caractère convexe sur l'espace des pertes. Quant à la seconde action, elle découle de la sur-pondération qui touche les conséquences certaines, d'une part, et de la sous-pondération qui marque l'appréciation des probabilités de valeur intermédiaire-à-forte, d'autre part. Lorsque la valeur des probabilités associées aux gains ou aux pertes extrêmes est, au contraire, relativement faible ($p < 0.1$), c'est un schéma de préférence inversé qui prévaut : on constate ainsi, le plus souvent, une attirance pour le risque sur l'espace des gains, et une aversion pour le risque sur l'espace des pertes. L'action de la seule fonction de pondération contribue, ici, à rendre compte de ces deux résultats : la sur-pondération qui marque les faibles probabilités conduit, d'une part, à accroître l'attractivité des loteries positives et, d'autre part, à réduire l'attractivité des loteries négatives. Une explication relativement simple, mais des plus significatives, car elle permet en particulier à la théorie des perspectives aléatoires d'expliquer l'intérêt que nombre d'individus portent, simultanément, aux jeux de hasard et aux produits d'assurance. On observe, plus généralement, que cette discrimination fine des attitudes face au risque dont est porteuse la théorie, et qui repose sur les quatre traits rapportés ci-dessus, tranche avec l'omniprésence de l'hypothèse d'aversion pour le risque, à laquelle seule le modèle standard d'utilité espérée tend à se référer.

1.4.3. Retour sur la 'comptabilité mentale' : l'impact d'un gain ou d'une perte antérieur sur l'attitude du décideur face au risque

Dans le prolongement de sa contribution instigatrice d'un modèle de 'comptabilité mentale hédoniste' (Thaler [1985]), Richard Thaler a mené (en collaboration avec Eric Johnson) une série d'expériences qui complètent et raffinent les précédents résultats de Kahneman et Tversky. Dans le cadre de ces expériences, Thaler & Johnson [1990] ont invité leurs sujets à choisir entre : recevoir l'espérance de gain ou de perte d'une loterie avec certitude, ou opter pour une participation à ladite loterie. La nature de ces arbitrages a été examinée en modulant les valeurs (exprimées en monnaie) attribuées à d'hypothétiques gains ou pertes auxquels les sujets sont censés avoir été préalablement exposés. Trois conclusions essentielles se dégagent de ces travaux.

Il apparaît, d'abord, qu'en présence de pertes passées, l'aversion pour le risque se

²¹⁸ Rappelons qu'un individu est réputé manifester de l'attirance ou du goût pour le risque s'il préfère participer effectivement à une loterie plutôt que de recevoir/déboursier, avec certitude, une somme correspondant à l'espérance de gain/perte de la loterie en question ; dans le cas d'un arbitrage contraire, il est dit témoigner de l'aversion pour le risque. Alternativement, on dit qu'il y a attirance/aversion pour le risque lorsque l'équivalent-certain d'une loterie, rapporté par un individu donné, est supérieur/inférieur à l'espérance de cette loterie (où l'équivalent-certain d'une loterie est la somme telle que l'individu est indifférent entre recevoir ou se dessaisir de cette somme, d'une part, et participer effectivement à la loterie, d'autre part).

voit renforcée. La perte préalable dégrade tout particulièrement l'attractivité des loteries susceptibles de déboucher sur de nouvelles pertes. C'est là un corollaire assez direct des résultats expérimentaux visant à apprécier les modalités d'évaluation de deux ou plusieurs pertes, tels que l'on a pu les rapporter ci-dessus (résultats qui nient la pertinence empirique du second précepte de la comptabilité mentale hédoniste).

Il ressort, ensuite, que la précédente proposition connaît une exception bien déterminée, à savoir lorsque le choix d'une option (risquée ou certaine) permet au décideur d'effacer les pertes antérieures ('to break even'). Cette recherche de risque dans un contexte marqué par une perte préalable, suggèrent les auteurs, est notamment susceptible de résulter de la possibilité que se voit ainsi offrir le décideur de procéder à une évaluation conjointe de la perte initiale et de l'éventuel gain subséquent (ce qui conduit -conformément au troisième précepte de la comptabilité mentale hédoniste- à renforcer l'attractivité de la loterie considérée).

Il apparaît, enfin, que les gains passés favorisent, *a contrario*, la prise de risque. Dans la mesure où les éventuelles pertes se voient mentalement intégrées avec les gains réalisés antérieurement²¹⁹, l'aversion pour les pertes se trouve minorée, conduisant ainsi à accroître l'attractivité de l'option risquée sur laquelle le décideur se doit de se prononcer.

2. La variabilité des préférences : vers une perspective constructiviste ?

A la lumière des travaux présentés au cours de la précédente section, il devient significatif de parler de 'genèse des préférences'. Là où l'approche économique standard se contente, peu ou prou, de postuler l'existence de relations de préférence, les auteurs comportementalistes adhèrent à des représentations qui capturent le processus par lequel l'individu vient à privilégier telle option à telle autre. La perspective standard est donc, à tout le moins, incomplète. Mais il y a plus. L'examen des procédures multicritères, ainsi que des déterminants locaux de la valeur, laisse entrevoir des préférences qui pourraient se révéler variables et/ou incohérentes. En effet, des procédures multicritères distinctes ou des fonctions de valeur distinctes²²⁰, appliquées à un ensemble d'options inchangé, ne conduiront pas nécessairement à un ordre de préférences constant. De même le recours à certaines procédures ne saurait-il garantir la transitivité des choix, ainsi qu'en attestent les réflexions de Tversky [1969] relatives au modèle lexicographique. *A contrario* l'approche économique standard présuppose qu'il existe un *processus évaluatif univoque* qui conduit le décideur, face à une 'réalité donnée', fusse-t-elle multidimensionnelle, à exprimer des jugements ou des choix laissant apparaître des préférences déterminées et cohérentes. Force est pourtant de constater, à ce stade, que la perspective standard se révèle non seulement incomplète mais aussi erronée.

Au cours des trente dernières années, de nombreux travaux se sont attachés à démontrer la nature variable, *contingente*, des préférences. Ce constat est au coeur d'une

²¹⁹ A condition, toutefois, que ceux-ci soient supérieurs à celles-là.

²²⁰ En ce sens qu'elles ne reposeraient pas sur un même point de référence.

perspective alternative qui affirme que les préférences individuelles ne constituent pas une réalité immanente, mais sont construites par le décideur au gré de ses interactions avec son environnement.²²¹ Dans le cadre de cette appréhension 'constructiviste', le décideur est ainsi censé faire émerger ses préférences au fil des procédures évaluatives (souvent multicritères) qu'il mobilise. **La variabilité des préférences résulterait, dès lors, du caractère contingent de ce processus de construction. Plus spécifiquement, il ressort que la nature et la forme exactes des procédures déployées témoignent d'une sensibilité marquée à des modifications de la situation-problème qui, au regard de l'approche standard de la rationalité, ne devraient pas porter à conséquences ; cette sensibilité atteste des aptitudes motivationnelles limitées du décideur.**

Bien qu'il demeure généralement implicite, le présupposé d'invariabilité des préférences' n'en constitue pas moins un pilier fondamental de l'approche standard de la rationalité dans son expression utilitariste (Tversky & Kahneman [1988]). Deux paradigmes expérimentaux ont été, à titre principal, le lieu des contestations de la pertinence empirique de ce présupposé (Tversky *et al.* [1988, 1990], Tversky & Kahneman [1988]). Les préférences individuelles se sont ainsi révélées, d'une part, susceptibles de varier au gré de la technique ou du procédé utilisé afin de les 'dévoiler'.²²² Un premier constat que l'on désignera sous l'intitulé 'contingence de procédé' ('procedural variance'). Ces préférences se sont avérées, d'autre part, sensibles à la manière dont les problèmes, les options, sont présentés ou se présentent au décideur. Un second constat auquel on réfèrera sous l'intitulé 'contingence de présentation' ('descriptive variance').

Les travaux relatifs tant aux contingences de procédé qu'aux contingences de présentation méritent de faire l'objet d'un exposé relativement détaillé. C'est là l'occasion de donner une illustration concrète de la nature contingente des préférences. Surtout, l'impact de ces travaux sur la discipline économique a été non-négligeable : ceux-ci ont en effet donné lieu à d'importantes polémiques mettant aux prises les auteurs comportementalistes, d'une part, et les théoriciens et/ou expérimentateurs enclins à défendre le modèle standard de la rationalité, d'autre part.

2.1. Contingences de procédé et 'revirements de préférence' ('preference reversals')

La classe des contingences de procédé se trouve irrésistiblement associée au phénomène dit de 'revirement de préférence'. Ce phénomène, dont on livre ci-après une présentation détaillée, est certes important. Il ouvre, en effet, la liste d'une longue série de travaux expérimentaux venant attester du caractère variable des préférences. Il se trouve, par ailleurs, au centre d'une importante polémique dont on se fait également l'écho. Pourtant, nous aurons l'occasion d'y insister, car on l'oublie trop souvent, ce phénomène

²²¹ Une perspective que Payne *et al.* [1992] (à la suite de Shafer [1988]) n'hésitent pas à tenir pour un enseignement majeur des travaux empiriques consacrés, au cours de ces trente dernières années, à la décision individuelle.

²²² Il est difficile de traduire les vocables généralement utilisés dans les travaux anglo-saxons -à savoir : le verbe 'elicitate' et le nom 'elicitation'- lorsqu'il s'agit d'évoquer l'opération consistant à inférer, à mettre à jour ou à dévoiler les préférences individuelles.

n'en demeure pas moins une illustration de la classe des contingences de procédé ; une illustration 'paradigmatique', sans doute, dont on ne peut rendre compte qu'à condition de mobiliser certains ingrédients des modèles rapportés au cours de la première section du présent chapitre.

2.1.1. Le phénomène de 'revirement de préférence' : les constats pionniers de Lichtenstein et Slovic

Le phénomène dit de 'revirement de préférence' ('preference reversal') est la principale illustration de la classe des contingences de procédé. On doit la mise en lumière de ce phénomène à deux psychologues : Sarah Lichtenstein et Paul Slovic. A la fin des années 1960, les auteurs constatent que les sujets invités à choisir entre deux loteries voient leurs préférences principalement orientées par les probabilités de gain ou de perte. Lorsqu'il ne s'agit plus de choisir entre des loteries, mais de leur attribuer une valeur -à l'achat ou à la vente- ce sont les montants en jeu qui semblent, cette fois-ci, constituer le principal déterminant des réponses suggérées. Les critères 'probabilité' et 'montant' paraissent donc diversement pondérés selon qu'on assigne au sujet une tâche consistant en un choix ou une tâche tenant en une évaluation. Sur la base de ce constat, les auteurs conjecturent qu'il doit être possible, dans certains cas de figure, de mettre à jour des configurations de préférences contradictoires, telles que le sujet amené à choisir entre les loteries A et B préfère A, mais attribue un prix supérieur à B. De la sorte, deux procédés communément utilisés afin de dévoiler les préférences individuelles, bien qu'équivalents d'un point de vue normatif, pourraient conduire à enregistrer des préférences incompatibles. C'est cette intuition, indiquent Slovic & Lichtenstein [1983], qui a incité les auteurs à mener leurs fameuses expériences du début des années 1970.

Dans leur article intitulé 'Reversals of preference between bids and choices in gambling decisions' (Lichtenstein & Slovic [1971]), les deux psychologues portent à l'attention de leurs sujets deux grands types de loteries. Les loteries-P ('P-bets') se caractérisent par une forte probabilité de gagner une petite somme ; les loteries-\$ ('\$-bets') ont une probabilité bien plus faible de gagner une somme bien plus importante. Dans un premier temps, le sujet a pour tâche de choisir entre différentes loteries qui lui sont présentées par paires, chaque paire se constituant d'une loterie-P et d'une loterie-\$ de valeur espérée positive et approximativement identique. Soit ainsi, à titre d'exemple, la paire formée de la loterie-P : (4\$, 35/36 ; -1\$, 1/36), d'une part, et la loterie-\$: (16\$, 11/36 ; -1.5\$, 25/36), d'autre part. Après quelque activité de diversion, il est demandé au sujet, dans un second temps, d'attribuer un prix à chacune des loteries précédemment examinées.²²³ Au regard de leur constat de sensibilité des critères mobilisés à la nature de la tâche prescrite, les auteurs suggèrent donc la prédiction suivante : parmi les sujets ayant choisi une loterie-P donnée au détriment de la loterie-\$ lui étant associée, certains attribueront un prix supérieur à la loterie-\$.²²⁴ Trois expériences ont permis de confirmer la validité de cette prédiction.²²⁵ L'une de ces expériences fait état de résultats particulièrement frappants, puisque environ 3/4 des sujets ayant choisi une loterie-P ont

²²³ Soit qu'il s'agisse, pour le sujet, de déterminer le prix maximal auquel il serait disposé à payer cette loterie ; soit qu'il s'agisse d'indiquer à quel prix il serait disposé à céder la loterie si celle-ci était en sa possession.

systématiquement attribué un prix supérieur à la loterie-\$ associée. La teneur des résultats obtenus par Lichtenstein & Slovic [1971] s'est en outre vue réaffirmée, peu de temps après, à l'occasion d'une expérience *in situ* réalisée dans un grand casino de Las Vegas (Lichtenstein & Slovic [1973]).

2.1.2. La controverse

La configuration de préférences mise à jour par Lichtenstein et Slovic n'est pas compatible avec les présupposés de la théorie standard de la rationalité. Les axiomes d'ordre ou de complétude reposent sur l'idée que le décideur disposerait d'aptitudes motivationnelles propres à garantir le recueil d'une information uniformément déterminée quant à la teneur de ses préférences. Les axiomes de continuité garantissent, en outre, une aptitude à discriminer les options en présence, pour ainsi dire, illimitée. C'est au regard de ses préférences que le décideur est censé se guider afin de sélectionner l'option qui maximise son utilité, ou son utilité espérée. Des procédés distincts visant à recueillir les préférences du décideur devraient naturellement conduire à enregistrer des résultats identiques. Prenant la mesure des implications de la contingence de procédé révélée par les travaux de Lichtenstein et Slovic, David Grether et Charles Plott²²⁶ ont mené une série d'expériences visant 'à discréditer le travail des psychologues eu égard à ses applications économiques' (Grether & Plott [1979, p. 623]). Les auteurs ouvrent leur article par la présentation d'une liste de treize objections susceptibles de contrecarrer l'effectivité des conclusions établies par 'les psychologues'. En dépit de leurs efforts, les auteurs ne peuvent que reconnaître : ***'the results we obtained were not those expected when we initiated this study. Our design controlled for all the economic-theoretic explanations of the phenomenon which we could find. The preference reversal phenomenon which is inconsistent with the traditional statement of preference***

²²⁴ On notera que les revirements de préférence qui résulteraient du choix de la loterie-\$ et de l'attribution d'un prix supérieur à la loterie-P ne sont pas des revirements prévus par les auteurs. De tels revirements débordent, en effet, le cadre de la corrélation initialement constatée entre préférences et probabilités lorsque la tâche expérimentale consiste en un choix, d'une part, et entre préférences et montants lorsque la tâche expérimentale consiste en la soumission d'un prix, d'autre part. Cette forme de revirements a également pu être constatée. Elle demeure néanmoins tout à fait marginale.

²²⁵ Brièvement, les expériences 1 et 2 impliquent des sujets rémunérés mais qui ne participent à aucun moment aux loteries sur lesquelles portent leurs réflexions. La seule différence entre ces deux expériences réside dans la nature précise de la tâche consistant à fixer un prix. Dans le cas de l'expérience 1, le sujet est invité à proposer un prix minimal à la vente ; dans le cas de l'expérience 2, il lui est demandé un prix maximal à l'achat. L'expérience 3 se distingue, en particulier, de par le recours que font les expérimentateurs à la procédure incitative dite de Becker-DeGroot-Marschak (laquelle est censée garantir que le sujet révèle ses véritables 'prix de réservation' et, en particulier, le prix minimal à la vente ; cf. note 56, page à suivre) ; la spécificité de cette expérience tient également au fait que les sujets n'étaient pas rémunérés mais, en contre-partie, participaient effectivement aux loteries.

²²⁶ Les auteurs écrivent : 'Taken at face value, the data are simply inconsistent with preference theory and have broad implications about research priorities within economics. The inconsistency (...) suggest that no optimization principles of any sort lie behind the simplest of human choices and that the uniformity in human choice behavior which lie behind market behavior may result from principles which are of a completely different sort from those generally accepted' (Grether & Plott [1979, p. 623]).

theory remains'(Grether & Plott [1979, p. 634]).

Nonobstant le caractère provocateur de certains aspects de la contribution de Grether et Plott, les auteurs ont le mérite de s'attarder à donner une réplique empirique aux résultats rapportés par les psychologues et promptement acceptés par des économistes tels Hogarth ou Thaler. En fait, l'article de Grether et Plott est à l'origine d'une longue controverse expérimentale consignée, en grande partie, dans les colonnes de l'*American Economic Review*.²²⁷ Ainsi que le signalent Tversky, Slovic & Kahneman [1990] ou Tversky & Thaler [1990], les travaux dédiés sur la période au phénomène de revirement des préférences se sont attachés, pour l'essentiel, à montrer qu'il s'agissait là de la conséquence, soit : 1) d'un défaut inhérent à la procédure expérimentale mobilisée, 2) d'une violation de l'axiome de transitivité des préférences, 3) d'une manifestation -authentique- d'une forme de contingence de procédé. La principale objection formulée à l'encontre de la technique expérimentale utilisée frappe le mécanisme incitatif dit de Becker-DeGroot-Marschak (BDM). Ce mécanisme est communément déployé afin de s'assurer que les sujets révèlent *effectivement* le prix minimal auquel ils sont prêts à se dessaisir des loteries considérées ou, symétriquement, le prix maximal auquel ils sont disposés à les acquérir²²⁸ (on redoute, en effet, que les sujets puissent être tentés de rentrer dans des considérations stratégiques les poussant à ne pas divulguer leurs véritables 'prix de réservation'). Or, font valoir les critiques, le mécanisme de BDM présuppose la validité du modèle standard de maximisation de l'utilité espérée (le modèle de Von Neumann-Morgenstern)²²⁹ et, plus spécifiquement, de l'axiome d'indépendance, d'où résulte le principe de pondération linéaire des utilités attachées aux conséquences par les probabilités.²³⁰ Pour peu que l'on soit prêt à concéder les faiblesses du dit axiome -ainsi que nombre d'auteurs, à la suite de Machina [1982], ont pu être amenés à le faire-

²²⁷ Cf. Camerer [1995, pp. 657-65], pour un survol panoramique.

²²⁸ Au regard de la théorie économique standard, ces deux prix sont réputés être, aux coûts de transaction ainsi qu'aux effets de revenu prêts, identiques. On a vu déjà que cette assertion était empiriquement remise en cause (cf. notre présentation, dans ce même chapitre, de l'effet de dotation', § 1.3.2., *supra*).

²²⁹ Le principe de cette technique suggérée, en 1964, par G. Becker, M. DeGroot et J. Marschak est le suivant : le sujet est invité à indiquer, dans un premier temps, le prix minimal, p , auquel il est disposé à céder une loterie, L , donnée ; dans un second temps, un mécanisme aléatoire génère une valeur p' ; si $p > p'$, le sujet participe effectivement à la loterie L ; si $p < p'$, il reçoit p' . Intuitivement, on comprend que le sujet ne peut avoir intérêt à surestimer p . Tout excédent de p' par rapport à la véritable valeur de p ne peut être interprété que comme un gain par un sujet cohérent. Or, surestimer p ne conduit qu'à réduire la probabilité d'une telle perspective. Plus formellement, si le sujet est un maximisateur standard d'utilité espérée, il détermine p de façon à maximiser l'utilité espérée qu'il retire de la loterie composée, constituée de L et des valeurs de p' supérieures à p (ce qui suppose, soit dit en passant, que le sujet respecte non seulement l'axiome d'indépendance mais également l'axiome de réduction). Si la valeur de p est déterminée conformément à ce calcul maximisateur, alors p est tel que le sujet se trouve effectivement indifférent entre recevoir p et participer à L .

²³⁰ Camerer [1995, p. 659] rappelle que la procédure BDM n'est en fait problématique que si le décideur viole l'axiome d'indépendance tout en étant capable de réduire une loterie composée à son expression la plus simple (ce qui semble ne pas généralement être le cas, cf. Tversky & Kahneman [1988]).

il ne peut être exclu d'attribuer le phénomène de revirement des préférences à des facteurs purement motivationnels-stratégiques.

Afin de déterminer la teneur générale des 'causes des revirements de préférence', Tversky *et al.* [1990] suggèrent donc un cadre expérimental qui permet de se dispenser du mécanisme incitatif de BDM et, plus généralement, d'une quelconque hypothèse concernant la validité de l'axiome d'indépendance. Ce faisant, les auteurs s'autorisent à focaliser leur démarche sur le rôle respectif du caractère intransitif des préférences, d'une part, et des contingences de procédé, d'autre part. Leurs résultats expérimentaux ont permis d'établir une fréquence de revirements de préférence similaire aux fréquences habituellement rapportées (soit environ 50%), ce qui laisse penser que les faiblesses de la procédure BDM n'ont que peu à voir avec le phénomène de revirement de préférence.²³¹ Il ressort, en outre, que seule une proportion assez faible (environ 10%) des revirements constatés peut être attribuée, à titre exclusif, à l'intransitivité des préférences individuelles. L'essentiel des revirements de préférence est donc bel et bien le fait de contingences de procédé. De façon plus spécifique encore, les résultats de Tversky *et al.* [1990] indiquent que c'est l'attribution, par le sujet, d'un prix trop élevé ('overpricing') à la loterie-\$ qui conduit communément à l'incompatibilité constatée entre deux procédés de divulgation de préférences équivalents, sur un plan normatif.

2.1.3. Le phénomène de 'revirement de préférence' comme illustration paradigmatique de la classe des contingences de procédé

Le phénomène connu sous le nom de 'preference reversal' n'est qu'une illustration, certes proéminente, de la classe des contingences de procédé. Ainsi, des configurations de préférences contradictoires peuvent apparaître lorsque l'on contraste non plus une tâche consistant en un choix avec une tâche appelant une évaluation, mais une tâche de choix avec une tâche d'appariement ('matching'). Tversky *et al.* [1988] rapportent l'expérience qui suit.²³² Soient deux programmes de sécurité routière destinés à réduire le nombre de victimes d'accidents. Le programme A devrait conduire à ramener le nombre de ces victimes à 570, pour un coût annuel de 12 millions de dollars. Le programme B réduirait, quant à lui, le nombre des victimes à 500, pour un coût annuel de 55 millions. Lorsque les personnes interrogées sont invitées à choisir entre ces deux programmes, deux tiers environ indiquent préférer le programme B. Si l'on s'efforce d'inférer les préférences des personnes interrogées par le biais d'une tâche d'appariement il ressort, cette fois, que 90% semblent, en toute rigueur, indiquer préférer le programme A. En quoi consiste cette tâche ? Les personnes interrogées se voient présenter les mêmes informations, à l'exception du coût engendré par le programme B. Il leur est demandé de déterminer le coût qui, selon eux, rend équivalents les programmes A et B. Donner un coût inférieur à

²³¹ Il apparaît, de façon plus générale, que le rôle des incitations a été largement surestimé par la plupart des économistes. En fait, les fréquences constatées en matière d'inversion des préférences s'avèrent sensiblement constantes, et ce, que des mécanismes incitatifs soient expressément conçus ou non (rappelons que deux des trois expériences rapportées par Lichtenstein & Slovic [1971] ne reposaient sur aucun mécanisme incitatif spécifique).

²³² Cf. aussi Tversky & Thaler [1990].

55 millions (ainsi que l'ont donc fait 90% des personnes interrogées) devrait signifier que l'on préfère A à B. Deux procédés distincts semblent ainsi susceptibles de mener à des préférences contradictoires (et, incidemment, à des estimations du prix implicite d'une vie radicalement différentes).

En vérité, il peut même apparaître tout à fait restrictif d'avoir mobilisé l'intitulé 'préférence reversal' afin d'évoquer la seule anomalie identifiée par Lichtenstein et Slovic. Des revirements de préférence similaires ont pu être constatés, en effet, dans le cas de comparaisons directes et de suggestions de prix portant non pas sur des loteries, mais sur des conséquences déterminées. Ainsi Tversky *et al.* [1990] ont mené l'expérience suivante. Soit (X, T) une option offrant une somme de X dollars dans T années. A l'instar du cadre expérimental traditionnellement mobilisé afin de mettre à jour des revirements de préférence, il est demandé aux sujets de choisir entre deux options de la forme (X, T), puis de leur attribuer un prix. Dans la présente expérience, chaque paire d'options est constituée d'une option à court terme -de la forme (1600, 1)- et d'une option à long terme -de la forme (2300, 5)-, de valeur actualisée comparable. Quant aux prix proposés par le sujet, ils correspondent au plus petit paiement immédiat contre lequel il serait disposé à se dessaisir des options si elles étaient en sa possession. Par analogie avec les résultats des expériences traditionnelles relatives aux 'préférence reversals', les auteurs conjecturent que parmi les sujets manifestant une préférence pour une option à court terme, un nombre significatif accordera un prix supérieur à l'option à long terme lui étant associée. Les résultats indiquent, en effet, que les sujets interrogés choisissent, dans l'ensemble, les options à court terme dans 75 % des cas, alors qu'ils suggèrent, dans une proportion approximativement identique, un prix supérieur pour l'option à long terme. La fréquence de ce qu'il convient, là aussi, d'appeler des 'revirements de préférence' dépasse 50 %.

2.1.4. Comment expliquer les contingences de procédé ?

Les travaux de Tversky, Kahneman, et leurs collègues ont ainsi permis de montrer : 1) qu'il n'existe pas *un* mais *des* phénomènes de revirement de préférence (l'anomalie révélée par les travaux de Lichtenstein et Slovic trouvant à s'exprimer en l'absence de toute référence à des options risquées), 2) que la classe que constituent ces phénomènes n'est, elle-même, qu'une manifestation, parmi d'autres, du caractère contingent des préférences au regard des procédés (ou des tâches) censées les mettre à jour. Il n'est pas surprenant, dès lors, que ces travaux aient également été l'occasion de rappeler et de préciser -aux économistes standards- l'interprétation psychologique des contingences de procédé prises, elles-mêmes, en tant que phénomène. En d'autres termes, il s'agit d'expliquer pourquoi les configurations de préférences peuvent être amenées à fluctuer au gré des changements intervenant dans les tâches censées les 'révéler'. Les recherches menées au cours de ces trente dernières années ont conduit, pour l'essentiel, à consolider ainsi qu'à étendre le cadre interprétatif initialement suggéré par Lichtenstein et Slovic eux-mêmes. On l'a vu, les investigations expérimentales menées par ces auteurs furent stimulées par le constat d'après lequel il ressort que le critère probabiliste reçoit une pondération supérieure au critère monétaire dans les tâches impliquant un choix, alors que c'est ce dernier critère qui prend l'ascendant lorsqu'il s'agit, pour le sujet,

de fixer un prix (ce qui conduit au phénomène de revirement de préférence). Afin de rendre compte de ce constat, Tversky *et al.* [1988, 1990], Tversky & Thaler [1990] en appellent à une 'hypothèse de compatibilité'. Cette hypothèse recouvre en fait deux approches dont il convient sans doute, à défaut de pouvoir bien les articuler, de juxtaposer les vertus explicatives (Payne *et al.* [1992, p. 94] semblent, eux aussi, se résigner à cette démarche).

La plus accessible mais aussi la plus parcimonieuse de ces approches fait appel à l'idée d'une 'compatibilité d'échelle' ('scale compatibility', cf. Tversky *et al.* [1990], Tversky & Thaler [1990]). Lorsque la nature de la tâche induit une échelle de réponse 'compatible' avec une dimension-critère caractéristique des options en présence, la pondération affectée à cette dimension se voit renforcée. C'est ainsi que, dans l'illustration des tâches d'appariement présentée ci-dessus (pour lesquelles les sujets sont invités à suggérer un coût), le critère 'coût des programmes' jouit d'une pondération supérieure à celle constatée dans le cadre des tâches de choix direct (d'où il découle la configuration de préférences contradictoire signalé). De même le cadre expérimental façonné par Lichtenstein et Slovic conduit-il à aligner le critère monétaire, exprimé en dollars, avec la tâche consistant à déterminer un prix, lui-même en dollars. En conséquence de cette compatibilité d'échelle, le critère gains/pertes potentiel se voit réévalué relativement au critère probabiliste. L'hypothèse de compatibilité d'échelle repose donc, clairement, sur l'idée que la nature de la tâche ou du mode de réponse peut, le cas échéant, expressément orienter l'attention du décideur vers certaines dimensions-critère au détriment d'autres.

Tversky *et al.* [1988] suggèrent donc une seconde approche qui, elle aussi, repose sur une certaine forme de compatibilité. Plus délicate d'interprétation, cette approche n'en est pas moins, semble-t-il, plus générale. Elle met en jeu ce qui nous apparaît comme une 'compatibilité de substance'. Cette consubstantialité unit la nature de la tâche à la nature des processus de jugement mis en branle, affectant, par ricochet, la pondération des critères en présence et, *in fine*, la réponse formulée. Ainsi, le choix est une tâche qui revêt une dimension essentiellement qualitative, ordinale ; en conséquence, cette tâche est censée davantage stimuler des procédures de type lexicographique. *A contrario*, la tâche qui consiste à suggérer un montant est de nature quantitative, cardinale ; en conséquence, elle est réputée engendrer des processus de jugements qui reposent davantage sur des mécanismes de sommation pondérée des critères. Une procédure lexicographique tend à accroître la pondération relative de la dimension-critère la plus importante, celle qui bénéficie, d'après la formule de Tversky *et al.* [1988], d'un 'effet de proéminence' ('prominence effect'). Une procédure plus quantitative, telle la procédure compensatoire de sommation pondérée évoquée à l'instant, conduit à atténuer l'impact de ces effets de proéminence. Dans la configuration paradigmatique du phénomène de revirement de préférence, ce sont les probabilités qui sont censées jouir de l'effet de proéminence ; dans le cas, présenté ci-dessus, des programmes de sécurité routière alternatifs, c'est le nombre de victimes épargnées qui prime 'spontanément'. Aussi la tâche de choix conduit-elle à donner sa pleine expression à l'effet de proéminence, favorisant, ici, le critère 'nombre de victimes épargnées', là, la dimension 'probabilités'. Quand la tâche d'essence quantitative se voit assignée aux différents sujets, il en découle un rééquilibrage des dimensions-critères en présence, ici, en faveur de la dimension 'coût

des programmes', là, de la dimension gains/pertes potentiels.

Enfin, on peut à ce stade de notre présentation, rendre compte de la position de Kahneman, Tversky et leurs collègues (signalée plus haut) d'après laquelle il ressort que la responsabilité des revirements de préférence résulterait, pour l'essentiel, de la surévaluation ('overpricing') de la loterie-dollar au cours de la seconde phase des expériences de type Lichtenstein/Slovic. En effet, l'impact cumulé des compatibilités d'échelle et de substance semble bien devoir, au total, engendrer une focalisation de l'attention sur la dimension-critère 'dollar' lorsqu'il s'agit, pour le sujet, d'attribuer un prix aux loteries considérées. Dans ces conditions, les montants en dollar sont susceptibles d'agir comme de véritables points d'ancrage du processus d'évaluation. De fait, les psychologues font l'hypothèse que le sujet invité à suggérer un prix se fixe, dans un premier temps, sur le montant des gains potentiels, et corrige, dans un second temps, cette information-source à l'aune des probabilités de gain associées. C'est là une application de la procédure heuristique dite d'ancrage et ajustement' ('anchoring and adjustment', Tversky & Kahneman [1974]). Les travaux relatifs au déploiement de cette heuristique, sur lesquels nous reviendrons à l'occasion du prochain chapitre, tendent néanmoins à montrer que l'amplitude de l'ajustement est généralement insuffisante. Si les jugements évaluatifs qui conduisent le sujet à proposer un prix pour les loteries-P et les loteries-\$ repose sur la mobilisation d'une procédure par ancrage et ajustement -insuffisant-, la surévaluation de la loterie-\$ peut alors trouver une explication.

2.2. Contingences de présentation et 'effets de transcodage' ('framing effects')

Les contingences de présentation se trouvent étroitement associées, dans le cadre des travaux de Kahneman et Tversky, aux 'effets de transcodage'. A titre principal, ces effets se doivent d'être imputés au transcodage tantôt des conséquences, tantôt des probabilités qui caractérisent les options risquées auxquelles le sujet ou le décideur peut se voir confronté. Aussi nous faut-il préciser la nature des opérations de transcodage, avant de pouvoir successivement illustrer chacun des deux 'effets de transcodage' d'où découlent parfois, selon Kahneman et Tversky, des contingences de présentation.

2.2.1. Nature des opérations de 'transcodage'

On conviendra aisément qu'il est souvent possible de présenter un même problème, sous différentes formes. Mais que l'on ait recours à une présentation plutôt qu'à une autre, il peut sembler naturel de supposer qu'un individu donné suggèrera invariablement la même réponse au dit problème, ou manifestera, lorsque le problème considéré implique un choix, les mêmes préférences. C'est tout au moins l'hypothèse que retient, ne serait-ce qu'implicitement, l'approche standard de la rationalité (Tversky & Kahneman [1988, p. 168]). Forts de leurs travaux consacrés aux opérations cognitives dites de 'framing', Kahneman et Tversky sont pourtant parvenus à démontrer la précarité d'une telle hypothèse. Bien que les opérations de 'transcodage'²³³ échappent, pour l'essentiel, à toute représentation formelle ou axiomatique, elles n'en constituent pas moins une pièce

²³³ C'est la traduction que l'on propose du terme 'framing'. On emprunte le vocable 'transcodage' au langage informatique.

maîtresse de la théorie descriptive de la décision suggérée par les auteurs. Il apparaît, en particulier, qu'un certain nombre de contingences de présentation trouvent leur source dans les aléas inhérents à ces opérations de transcodage.

Le processus de décision, indiquent Kahneman et Tversky, serait constitué de deux phases. La phase d'évaluation et de choix, présentée plus haut, se verrait ainsi précédée en amont d'une phase de transcodage.²³⁴ Celle-ci consiste en '***une analyse préliminaire du problème de décision qui donne une forme effective aux actes, aux contingences et aux conséquences***' (Tversky & Kahneman [1981 ; 1988, p. 172], nous avons ajouté les italiques). Le transcodage se présente en somme comme l'opération par où une réalité essentiellement externe et 'universelle', se voit convertie en une réalité interne idiosyncrasique. C'est précisément cette représentation interne de la situation-problème qui constitue l'information-source à l'aune de laquelle le décideur procédera à l'évaluation des options en présence, et, *in fine*, au choix de l'option qui reçoit la valeur la plus élevée. Plusieurs opérations sont susceptibles d'intervenir au cours de la phase de transcodage (Kahneman & Tversky [1979, p. 274]).

Tout particulièrement importantes apparaissent les opérations qui président à la détermination du point de référence pertinent ou actif. Celles-ci conditionnent, en effet, les valeurs qui seront attribuées aux conséquences associées au choix de chaque option : un déplacement du point de référence peut conduire à accorder une valeur différente à une conséquence ou un résultat qui, d'un point de vue externe/objectif, demeurerait pourtant inchangé. La phase de transcodage peut également consister en différentes opérations visant à simplifier l'information 'brute' initialement reçue. Le décideur serait ainsi fréquemment amené à arrondir les valeurs des probabilités ou des conséquences considérées. De même certaines informations 'non-pertinentes' se verraient-elles parfois éliminées, de sorte que les options présentées puissent se voir évaluées dans leur expression la plus simple. Le respect de l'axiome de 'composition' (ou de 'réduction') conduira, sans doute, le décideur à évaluer la loterie (200, 0.25 ; 200, 0.25) sous la forme (200, 0.5), ou peut-être la loterie (200, 0.25 ; [100, 0.8 ; 50, 0.4], 0.25) sous sa forme réduite (200, 0.25 ; 100, 0.2 ; 50, 0.1). Une option donnée sera précocement écartée par simple confrontation avec telle ou telle option qui la dominerait de façon manifeste. Le respect de l'axiome d'indépendance pourrait en outre conduire, çà et là, à l'élimination des couples conséquences/probabilités communs à différentes loteries, le décideur se focalisant sur les seuls éléments qui distinguent les options en présence.

On peut le constater, la nature exacte des opérations de transcodage réalisées par un individu donné ne saurait être déterminée *a priori*. Tversky & Kahneman [1988, p. 172] indiquent : '***Framing is controlled by the manner in which the choice problem is presented as well as by norms, habits, and expectancies of the decision maker***'. Une perspective qui laisse clairement présager de la variabilité potentielle du choix, en tant que produit-joint des phases de transcodage et d'évaluation. Par voie de conséquence, ce sont les préférences du décideur qui peuvent être amenées à varier. Mais le propos des auteurs suggère, par la même occasion, qu'il doit être possible

²³⁴ Les auteurs désignent également cette phase par le terme 'editing' (en fait, Kahneman & Tversky [1979] n'emploient pas le terme 'framing' ; celui-ci a néanmoins été, par la suite, largement privilégié).

d'orienter la phase de transcodage de manière à susciter des configurations de préférences contradictoires, fluctuantes. De fait, Kahneman et Tversky ont, pour l'essentiel, mis à jour deux formes de manipulations susceptibles de démontrer l'existence de contingences de présentation. Les 'effets de transcodage' ('framing effects', selon la terminologie des auteurs) peuvent ainsi résulter des contingences inhérentes au transcodage des conséquences associés aux options en présence, d'une part, et des contingences inhérentes au transcodage des probabilités attachées aux loteries considérées, d'autre part.

2.2.2. Contingences de présentation et transcodage des conséquences

Afin d'établir l'impact du *transcodage des conséquences* d'un choix sur les préférences individuelles, Kahneman et Tversky ont tout particulièrement été conduits à exploiter, en même temps qu'à démontrer, le rôle actif et déterminant du langage. L'une des expériences, bien connue, qui atteste de la sensibilité des préférences au mode de présentation des conséquences repose ainsi sur l'impact psychologique que suscite l'évocation de certains mots chargés d'affectivité. Tversky et Kahneman [1988] rapportent l'expérience qui suit. Différents sujets se sont vus interrogés sur leurs préférences relativement à deux traitements du cancer du poumon : un traitement aux rayons X, d'une part, et un traitement chirurgical, d'autre part. Pour un premier groupe de sujets, la présentation des statistiques de succès/échec de chacun de ces traitements retient une formulation positive, en termes de taux de survie. Pour un second groupe, c'est une formulation négative, en termes de taux de décès, qui est retenue. Les présentations des statistiques sont ainsi les suivantes :

Groupe 1 : *Chirurgie* : pour 100 personnes ayant recours à la chirurgie, 90 sont en vie au terme de la période post-opératoire, 68 sont en vie au terme de la première année, 34 sont en vie au terme de la cinquième année. *Rayons X* : pour 100 personnes ayant recours à une radiothérapie, toutes survivent au traitement, 77 sont en vie au terme de la première année, 22 sont en vie au terme de la cinquième année.

Groupe 2 : *Chirurgie* : pour 100 personnes ayant recours à la chirurgie, 10 décèdent au cours de l'intervention ou durant la phase post-opératoire, 32 décèdent avant la fin de la première année, 66 décèdent avant la fin de la cinquième année. *Rayons X* : pour 100 personnes ayant recours à une radiothérapie, aucune ne décède au cours du traitement, 23 décèdent avant la fin de la première année, 78 décèdent avant la fin de la cinquième année.

Bien que les statistiques, et donc les conséquences évoquées, soient rigoureusement identiques, seuls 18% de l'ensemble des sujets appartenant au groupe 1 indiquent 'préférer' la thérapie par rayons X, alors que ce sont 44% des sujets relevant du groupe 2 qui opteraient pour cette forme de traitement. La teneur des résultats s'est par ailleurs révélée relativement insensible aux compétences des publics interrogés, puisque l'effet de transcodage mis en évidence a pu être constaté à l'occasion tant d'"expériences" menées avec des patients qu'avec des médecins, ou encore avec des étudiants rompus

aux statistiques. Dans l'ensemble, le traitement chirurgical est davantage sollicité (il offre, il est vrai, la plus forte probabilité de survie à moyen/long terme). La présentation morbide des statistiques induit, néanmoins, un rééquilibrage très marqué en faveur de la radiothérapie. Selon toute vraisemblance, l'avantage relatif (à très court terme) de cette dernière technique reçoit une pondération supérieure lorsqu'il se voit dépeint, non pas comme une perspective d'augmentation du taux immédiat de survie de 90% à 100%, mais comme une perspective de réduction du nombre de décès de 10 à 0. Il nous paraît ici que la charge affective des mots suffit à expliquer l'effet de transcodage responsable de la contingence de présentation répertoriée.²³⁵ Plus secondairement, la forme précise de la fonction de valeur de Kahneman/Tversky pourrait également contribuer à expliquer cet effet de transcodage.²³⁶

Une seconde illustration de l'impact du transcodage des conséquences sur la nature des préférences exprimées réside dans la teneur des réponses -rapportées par Kahneman & Tversky [1979, p. 273]- aux deux problèmes qui suivent :

Problème 1 : En supplément de l'ensemble de vos richesses il vous a été donné 1 000. Il vous est maintenant demandé de choisir entre :

A : (1 000, 0.5) ; [6%]

et

B : (500, 1) ; [84%]

Problème 2 : En supplément de l'ensemble de vos richesses il vous a été donné 2 000. Il vous est maintenant demandé de choisir entre :

C : (-1 000, 0.5) ; [69%]

et

D : (-500, 1) ; [31%]

En termes de richesse finale et, partant, au sens de la théorie standard de l'utilité espérée, ces deux problèmes sont rigoureusement identiques. Le mode de présentation retenu conduit pourtant à susciter des préférences qui divergent. Cette contingence de présentation s'explique aisément au regard de la théorie des perspectives aléatoires. Ainsi, le changement de point de référence induit par les dotations initiales additionnelles, tenues donc pour acquises, conduit le décideur à envisager le problème 2 comme mettant en jeu d'authentiques pertes. Conformément aux résultats rapportés plus haut²³⁷, on constate alors, en présence de probabilités de gains/pertes relativement élevées, une aversion pour le risque sur l'espace des gains et une attirance pour le risque sur l'espace

²³⁵ Au demeurant, lorsque les sujets se voient présenter les deux descriptions, environ 40% optent pour la radiothérapie -ce qui atteste de l'impact de la présentation morbide.

²³⁶ C'est expressément la démarche qu'adoptent les auteurs afin de rendre compte de l'effet de transcodage constaté à l'occasion de la présentation (là aussi, sous une double déclinaison) du problème, tout aussi connu, de l'épidémie asiatique (cf. Tversky & Kahneman [1981, p. 453 ; 1988, p. 175]).

²³⁷ Cf. § 1.4.2., *supra* (ce chapitre).

des pertes.

2.2.3. Contingences de présentation et transcodage des probabilités

L'impact du *transcodage de la structure probabiliste* d'un problème donné sur les préférences reportées par le décideur peut être, quant à lui, illustré par l'une des expériences présentées par Tversky & Kahneman [1981]. Les auteurs ont invité leurs sujets à considérer les trois problèmes suivants :

Problème 1 : Choisissez l'une ou l'autre des options qui suit :

- A. Un gain certain de 30 \$. [78%]
- B. Un gain de 45 \$ avec une probabilité de 0.8. [22%]

Problème 2 : Soit le jeu, en deux phases, qui suit : au terme de la première phase, le jeu prend fin avec une probabilité de 0.75, sans que vous n'ayez rien gagné, et se poursuit avec une probabilité 0.25 ; si vous accédez à la seconde phase du jeu, il vous faut choisir entre :

- C. Un gain certain de 30 \$. [74%]
- D. Un gain de 45 \$ avec une probabilité de 0.8. [26%]

Votre choix doit être spécifié avant même l'entame de la première phase.

Problème 3 : Choisissez l'une ou l'autre des options qui suit :

- E. Un gain de 30 \$ avec une probabilité de 0.25. [42%]
- F. Un gain de 45 \$ avec une probabilité de 0.2. [58%]

La difficulté qui surgit des choix ici répertoriés tient au fait que les problèmes 2 et 3 sont identiques au regard de la théorie des probabilités et, partant, de l'approche standard de la rationalité. Aussi les réponses suggérées indiquent-elles la présence de préférences sensibles au mode de présentation des données du problème, la présence de contingences de présentation. En effet, la description de l'alternative constitutive du problème 3 sous la forme du jeu en deux étapes qui caractérise le problème 2, ou -symétriquement- la réduction du problème 2 à son expression probabiliste condensée, telle que la capture le problème 3, semble devoir conduire un nombre important de sujets à manifester des préférences contradictoires. Afin de rendre compte de ces incohérences, Tversky & Kahneman [1988] soulignent, ici encore, le rôle déterminant du processus de transcodage.

Le transcodage généralement retenu, affirment les auteurs, amène le décideur à traiter le problème 2 non pas comme s'il était équivalent au problème 3, mais comme s'il s'agissait du même problème que le problème 1 (alors que le problème 3, il va sans dire, sera évalué tel quel, sans donc être décomposé en une perspective en deux étapes). Cette stratégie, qui autorise la simplification du problème 2, peut être envisagée comme résultant d'une application de l'axiome d'indépendance. La première phase du jeu, affectant symétriquement l'attractivité des options C et D, se voit écartée du champ d'attention du décideur. *A contrario*, la confrontation des choix formulés dans le cadre du problème 1, d'une part, et 3, d'autre part, révèle la présence d'un certain nombre de

violations de ce même axiome d'indépendance. Dans la mesure où $E = (A, 0.25)$ et $F = (B, 0.25)$, le respect de l'axiome implique que le décideur retienne soit A et E , soit B et F . Or, la configuration la plus répandue amène le décideur à manifester une préférence pour A vis-à-vis de B ($A > B$), mais à préférer, dans le même temps, F à E ($F > E$).

Cette difficulté au regard de la théorie standard de l'utilité espérée a été mise en évidence depuis fort longtemps déjà, puisqu'elle résulte de ce que Kahneman et Tversky [1979, p. 265] ont qualifié, à la suite de Allais [1953], d'effet de certitude' ('certainty effect') : les résultats certains sont sur-pondérés relativement aux résultats qui ne sont que probables -et ce quand bien même les probabilités associées à ces résultats seraient très proches de l'unité. En conséquence, la transformation d'une option certaine en une option probable conduit à en réduire l'attractivité, bien plus qu'une réduction équivalente de la probabilité associée à une option probable n'en restreint le caractère désirable. C'est pourquoi l'on peut, en particulier, observer la configuration de préférences contradictoire, au regard de la théorie reçue, telle que $A > B$ et $F > E$. Mais c'est aussi une forme d'effet de certitude qui conduit la majorité des sujets interrogés à sélectionner l'option C au détriment de l'option D (dans le problème 2), alors qu'ils privilégient l'option F par rapport à l'option E (dans le problème 3). Le transcodage du problème 2 sous les traits du problème 1 confère à l'option C l'attractivité d'une perspective certaine. Pourtant il ne s'agit là que d'une illusion d'optique inhérente au mode de présentation retenu. Aussi Kahneman & Tversky [1979] évoquent-ils un effet de 'pseudo-certitude' afin de rendre compte de l'évaluation différentielle que reçoivent les options C et E , alors qu'elles sont équivalentes d'un point de vue externe/objectif. C'est cet effet de pseudo-certitude qui explique la contingence de présentation révélée par la confrontation des choix suggérés, respectivement, dans le cadre des problèmes 2 et 3.

2.3. D'autres contingences...

A ce stade de notre propos, il est sans doute juste de relativiser le poids accordé tant au phénomène de revirement de préférence qu'aux effets de transcodage. Une telle démarche nous conduit, d'abord, à replacer brièvement ces constats empiriques dans le cadre plus général que constitue, ici, la classe des contingences de présentation, là, celle des contingences de procédé. Elle nous conduit, ensuite, et surtout, à examiner deux autres classes de contingences : la classe des 'contingences de contexte', d'une part, et celle des 'contingences inter-temporelles', d'autre part.

2.3.1. De la diversité des contingences de procédé et de présentation

Les travaux de Lichtenstein & Slovic relatifs au 'phénomène de revirement de préférence', d'une part, et les travaux consacrés par Kahneman et Tversky aux 'effets de transcodage', d'autre part, attestent avec force du caractère variable des préférences. Si ces travaux jouissent d'une notoriété et d'une visibilité incontestables (qui justifient la place qu'on leur a ici accordée), ils n'épuisent, respectivement, ni la classe des contingences de procédé, ni la classe des contingences de présentation. Ainsi, on l'a vu, des contingences de procédé peuvent également apparaître lors de la confrontation des préférences telles qu'elles résultent, d'une part, d'une tâche impliquant un choix direct et, d'autre part, d'une tâche d'appariement.²³⁸ De même, une classe importante de

contingences de présentation repose sur le constat d'une sensibilité marquée des préférences exprimées au format visuel retenu afin de véhiculer l'information. Payne *et al.* [1992, p. 97] rapportent que des procédures évaluatives et, parfois, des préférences distinctes s'imposent selon que l'on adopte une présentation option par option ou une présentation dimensions-critère par dimensions-critère. La première forme de présentation tend en effet à favoriser les procédures qui conduisent à apprécier chaque option séparément, telle les procédures de pondération linéaire ou la règle de conjonction. Le second type de présentation induit, plus communément, un recours à des procédures qui reposent sur des confrontations inter-options, telles les procédures lexicographiques ou de sommation des différences.

Dans un même ordre d'idées, Looms [1988] a constaté que les choix entre les option A = (10, 0.3) et B = (5, 0.7) divergent selon que la présentation graphique retenue confronte ces options sous la forme de l'alternative A1 *versus* B1, ou de l'alternative A2 *versus* B2 (cf. tableaux ci-dessous).

Etat du monde Options	S1 (p = 0.3)	S2 (p = 0.7)
A1	10	0
B1	0	5

Etat du monde Options	S1 (p = 0.3)	S2 (p = 0.4)	S3 p = 0.3)
A2	10	0	0
B2	5	5	0

Un tiers des sujets interrogés manifestent des préférences contradictoires, en privilégiant A1 à B1 et B2 à A2, ou B1 à A1 et A2 à B2. Pour l'essentiel, ces contingences de présentation prennent la forme de la première contradiction et gagnent à être éclairées, selon l'auteur, à la lumière de la 'théorie du regret'²³⁹ (Looms & Sugden [1982]). ***Les paradigmes expérimentaux susceptibles de constater des contingences de procédé ou de présentation sont donc multiples. De façon plus générale encore, il apparaît que ces classes de contingences, elles-mêmes, ne capturent pas l'intégralité des circonstances qui peuvent donner lieu à des préférences changeantes.***

²³⁸ Cf. le problème du choix d'un programme de sécurité routière, rapporté plus haut dans ce chapitre (§ 2.1.3.).

²³⁹ La principale spécificité de la théorie du regret (ou, plutôt, des théories du regret) tient dans le fait que l'évaluation des options en présence procède sur une base comparative : le décideur compare, pour chaque état du monde susceptible de se réaliser, les résultats qui découleraient du choix de telle ou telle option. Une option qui donne prise au regret voit, toutes choses égales par ailleurs, son attractivité réduite. C'est pourquoi, B1 tend à être délaissée au profit de A1 -l'individu optant pour B1 encourt le regret associé à un paiement nul, là où il aurait pu recevoir un paiement égal à 10. La seconde formulation de ce même problème de décision réduit le regret potentiel associé au choix de l'option B. Il en résulte un rééquilibrage des préférences en faveur de B2.

2.3.2. Les contingences de contexte

Tversky & Simonson [1993] ont mis en évidence ce que l'on peut désigner comme des 'contingences de contexte'.²⁴⁰ Les auteurs distinguent les contingences qui résultent d'évolutions intervenant dans le 'contexte de fond' ('background context'), de celles qui découlent d'évolutions affectant le 'contexte local' ('local context'). Dans un cas, comme dans l'autre, les préférences se révèlent sensibles à des "effets de contraste" qui amplifient les mérites relatifs d'une option particulière, de la même façon qu'une teinte donnée peut apparaître plus lumineuse lorsqu'elle se voit associée à une teinte particulièrement terne.²⁴¹

Les contingences propres au contexte de fond mobilisent les expériences passées du décideur, et peuvent être illustrées par l'expérience qui suit. Deux groupes de sujets, S' et S'', sont invités à effectuer des choix entre des jeux de pneus sur la base d'une information relative aux prix des produits, d'une part, et à l'étendue de la garantie kilométrique offerte, d'autre part. Dans un premier temps, les expérimentateurs ont demandé aux membres du groupe S' de réaliser un choix entre les options x' et y', et aux membres du groupe S'' de se prononcer sur l'alternative constituée des options x'' et y''. Dans un second temps, les deux groupes expérimentaux ont été conduits à choisir entre les options x et y. Les résultats rapportés dans le tableau ci-après montrent, de façon significative, que le contexte des choix préalables affecte par le jeu d'effets de contraste les arbitrages subséquents, puisque la majorité des membres du groupe S' opte pour l'option x, alors que la majorité des membres du groupe S'' préfère y.²⁴²

Options	Garantie (miles)	Prix (\$)	Groupe S'	Groupe S''
x' y'	55 000 75 000	85 91	12 % 88 %	
x'' y''	30 000 35 000	25 49		84 % 16 %
x y	40 000 50 000	60 75	57 % 43 %	33 % 67 %

Les contingences inhérentes au contexte local mobilisent, quant à elles, la composition, à un moment donné, de l'espace des options considéré par le décideur. Une expérience simple permet d'illustrer ces contingences. Un groupe expérimental s'est vu offrir un choix entre un élégant stylo et 6 \$. Un autre groupe s'est vu proposer un choix entre trois options : aux deux précédentes options, les expérimentateurs ont ajouté la

²⁴⁰ Où le terme 'contexte' se doit d'être entendu, dans le sens précis que lui donnent les auteurs, comme renvoyant aux options sur lesquelles le décideur porte son attention.

²⁴¹ On constate, une fois encore, l'attrait de l'analogie entre les 'perceptions jugementales' et les perceptions sensorielles.

²⁴² On pourrait bien sûr estimer que la divergence inter-groupe quant aux préférences relatives aux options x et y est le fruit d'inférences rationnelles menées par des sujets en situation d'information incomplète. Les auteurs rapportent cependant une seconde expérience -tout à fait similaire- mettant en jeu des options qui offrent toutes un certain montant en cash accompagné d'un nombre prédéterminé de coupons échangeables contre des livres ou des disques compacts. En dépit de la transparence de l'information (tout n'étant ici qu'affaire de goûts), les préférences s'avèrent, là aussi, influencées par le contexte des choix passés.

possibilité de choisir un stylo manifestement peu attractif. De façon surprenante, 36 % des membres du premier groupe ont choisi le stylo (réputé 'élégant') alors que 46 % des membres du second groupe ont opté pour ce même stylo. La présence d'un stylo 'moins élégant' semble donc, par le truchement d'un effet de contraste, renforcer l'attractivité exercée par le 'stylo élégant'.

Tversky et Simonson suggèrent une représentation formelle hybride qui leur permet de prendre acte, simultanément, de l'impact des effets de contraste propres au contexte de fond et au contexte local. La première action se voit restituée dans le cadre d'un modèle de sommation pondérée fondé sur le principe de pondérations variables. Ainsi, c'est à une modification des pondérations respectives des critères 'prix' et 'garantie'²⁴³ que les auteurs attribuent les résultats de l'expérience rapportée ci-dessus.²⁴⁴ La seconde action se voit, quant à elle, restituée dans le cadre d'une variante du modèle de sommation des différences. Tversky et Simonson suggèrent ici, en substance, que la valeur intrinsèque de chaque option se verrait ajustée sur la base d'un jeu de comparaisons bilatérales entre les diverses options en présence. De par ce processus, le stylo 'élégant' bénéficierait de l'introduction d'une option avec laquelle il se compare, manifestement, de façon avantageuse. Dans l'ensemble, concluent les auteurs, l'évaluation d'une option donnée pourrait être restituée par le truchement d'une combinaison des deux actions évoquées qui s'effectuerait sur une base additive.

2.3.3. Le cas particulier des contingences inter-temporelles

Il existe, enfin, une classe incontournable de circonstances pour lesquelles des préférences changeantes ont pu être constatées. Nous avons ici à l'esprit le domaine particulier des choix inter-temporels. Les '**contingences inter-temporelles**' se distinguent fondamentalement des contingences de procédé, de présentation ou de contexte en ce qu'elles mettent en jeu des préférences relatives à des conséquences étalées dans le temps. De façon typique, il s'agit ainsi pour le décideur de choisir entre deux options, conduisant chacune à la réalisation d'un gain ou d'une perte, d'un plaisir ou d'une souffrance, l'une en t , l'autre en $t+n$. Les réflexions relatives à la nature de ces arbitrages inter-temporels ont mobilisé, depuis longtemps déjà, philosophes, économistes et psychologues (Ainslie [1975, 1999], Loewenstein [1992]²⁴⁵). Il est généralement admis, comme un constat descriptif bien plus qu'au titre d'une quelconque nécessité normative, que les conséquences futures font l'objet d'une décote systématique.²⁴⁶ Samuelson [1937] a suggéré ce qu'il est convenu d'appeler le 'modèle d'utilité actualisée' ('discounted utility model'), par lequel il ressort que l'utilité, U_a , attachée à un ensemble de

²⁴³ Pour autant que les sujets recourent effectivement à une procédure par sommation pondérée -où la valeur totale d'une option serait, bien sûr, d'autant plus élevée que la garantie est importante et que le prix est bas- on devrait statistiquement constater des configurations de préférences, pour ce qui est des arbitrages entre x et y , relativement proches.

²⁴⁴ Confrontés au choix entre x et y , les membres du groupe S' seraient conduits à accroître la pondération relative du critère 'prix', alors que les membres du groupe S'' renforceraient, *a contrario*, la pondération relative du critère 'garantie'.

²⁴⁵ L'auteur passe en revue les apports déterminants d'économistes des XIXème et XXème siècles tels Rae, Senior, Jevons, Böhm-Bawerk, Fisher, Samuelson ou Strotz.

conséquences, c , amenées à se réaliser dans t périodes (ct), peut être appréciée à l'aune de la formule qui suit :

$$U_a(ct) = [u(c) / \mu^t]$$

(U est une fonction d'utilité unique à une transformation linéaire croissante près, donc cardinale. $U(c)$ est l'utilité qui serait attachée à l'ensemble de conséquences c , si celui-ci se réalisait aujourd'hui. U_a est l'"utilité actuelle" de ct , et μ une constante qui n'est autre que le 'taux d'actualisation'²⁴⁷)

Plus généralement, ce sont les comparaisons entre différents paniers offrant la perspective d'autant de plans de consommation inter-temporels qui se voient parcimonieusement restituées. A l'occasion d'une contribution demeurée classique, Strotz [1955] a montré que les fonctions d'actualisation exponentielles, qui fondent la perspective standard héritée de Samuelson, permettent de garantir la 'cohérence temporelle' des préférences individuelles. En d'autres termes, l'actualisation exponentielle (de base constante) des conséquences futures assure la stabilité des préférences, de sorte que, sur l'intervalle $[t - s, t]$ on ait partout, soit $U_a(ct) > U_a(ct+n)$, soit $U_a(ct+n) > U_a(ct)$.

L'existence de contingences inter-temporelles apparaît pourtant comme un constat d'expérience commune. Nul n'est d'ailleurs besoin, afin de mettre à jour de telles contingences, de quitter le cadre traditionnel d'un arbitrage inter-temporel, relativement simple, qui ne mettrait essentiellement en jeu que deux ensembles de conséquences. L'illustration paradigmatique de la variabilité inter-temporelle des préférences conduit alors à constater qu'un individu qui, en $t-s$, affirme préférer l'ensemble $ct+n$ à l'ensemble ct , peut être parfois amené à choisir ct lorsque l'instant t se fait imminent.²⁴⁸ On a ainsi,

²⁴⁶ Sur un plan normatif, l'incertitude inhérente au futur semble constituer le seul facteur qui soit généralement perçu comme susceptible de donner un fondement 'rationnel' à la préférence pour le présent (ou, plus généralement, à la 'préférence pour la proximité temporelle' des expériences plaisantes). A l'occasion d'une contribution tout à fait fondamentale, Ainslie [1975, pp. 464-5] suggère une classification ternaire des diverses réflexions qui, de l'économie à la psychologie, en passant par la philosophie ou la psychosociologie, s'efforcent d'expliquer la prévalence de la préférence pour le présent, en tant que constat descriptif. Selon l'auteur, trois interprétations (ou, plutôt, trois intuitions) distinctes se dégageraient de ces réflexions, la préférence pour le présent étant conçue soit : 1) comme le résultat d'une connaissance imparfaite qui conduit le décideur à délaisser, à son insu, la perspective d'une satisfaction ultérieure, mais supérieure ; soit 2) comme le produit d'un arbitrage en pleine connaissance de cause qui serait néanmoins orienté par une 'force irrésistible', telle une pulsion ou une habitude ; soit enfin 3) comme la conséquence d'un mécanisme inné qui conduirait le décideur -là aussi en pleine connaissance de cause- à grever d'une décote toute conséquence qui ne serait pas immédiate.

²⁴⁷ Fisher, le premier, a montré qu'en présence de marchés de capitaux efficients, les agents devraient (à la marge) actualiser les flux monétaires sur la base du taux d'intérêt (après impôts) en vigueur. C'est là le corollaire direct de l'épuisement des possibilités d'arbitrages inter-temporels (cf. Loewenstein & Thaler [1989]).

²⁴⁸ Dans un propos qui certes frise la 'robinsonnade', Thaler [1981] illustre simplement ce point : aucun individu n'opterait, selon toute vraisemblance, pour une option offrant une pomme dans un an au détriment d'une option en offrant deux dans un an et un jour ; pourtant, il se trouverait certainement des individus pour privilégier l'option offrant une pomme aujourd'hui, à l'option offrant deux pommes demain.

successivement, sur l'intervalle $[t - s, t]$: $U_a(ct+n) > U_a(ct)$, puis, $U_a(ct) > U_a(ct+n)$: à mesure que s'écoule le temps, l'état des préférences vis-à-vis de deux ensembles de conséquences demeurés inchangés en vient à s'inverser.

Strotz [1955] fait allégeance de ces 'incohérences temporelles', qui met en exergue de son importante contribution quelques lignes tirées d'un épisode fameux de l'Odyssée (cf. aussi Elster [1979]). Plus prosaïquement, de tels revirements de préférence sont le lot commun de nombre d'individus en état de dépendance vis-à-vis de certaines substances, telles le tabac ou l'alcool.²⁴⁹ De même les enfants sont-ils particulièrement sujets à ces revirements de préférence inter-temporels.²⁵⁰ Il ne faudrait pas croire, pour autant, que les incohérences temporelles soient l'apanage de ces publics somme toute particuliers. De façon générale, les contingences inter-temporelles ici évoquées prennent acte de l'ensemble des comportements qui révèlent les limites ou les faiblesses de la volonté individuelle. En ce sens, elles ne manquent pas d'entacher certains arbitrages économiques courants, tels les arbitrages entre épargne et consommation²⁵¹, ou encore, entre travail et loisir. Ainsi n'est-il pas rare de juger en $t-s$ qu'il serait préférable de travailler ou d'épargner en t afin d'en récolter les fruits démultipliés en $t+n$, et pourtant d'opter, lorsque se présente l'instant t , pour le plaisir immédiat d'une flânerie ou d'une consommation coupable. Ces contingences semblent donc se distinguer des formes jusqu'ici considérées en ce qu'elles reflètent les limites des aptitudes motivationnelles du décideur non pas tant à *recueillir* l'information relative à ses préférences qu'à *tirer profit* de cette information en lui donnant une expression comportementale effective.

Les auteurs comportementalistes ont suggéré, pour l'essentiel, deux classes de modèles afin de rendre compte de la spécificité des problématiques propres aux choix inter-temporels (Loewenstein [1992, pp. 3-4]). Dans la continuité des travaux menés par des psychologues tels R. Herrnstein ou G. Ainslie, certains auteurs se sont notamment efforcés, à l'instar de Loewenstein & Prelec [1992], de spécifier la forme empirique de la fonction d'actualisation. Ces efforts ont conduit à confirmer l'hypothèse psychologique d'une fonction qui serait couramment, non pas exponentielle, mais hyperbolique. La valeur présente d'un ensemble de conséquences amené à se réaliser dans t périodes, semble ainsi devoir être appréciée à l'aune de la fonction suivante :

$$U_a(ct) = U(c) / (1 + \mu.t)$$

(Où μ est une constante à déterminer)

²⁴⁹ Il est possible d'adopter deux stratégies distinctes afin de restituer les problématiques de l'accoutumance dans le cadre d'un arbitrage inter-temporel qui porterait sur deux ensembles de conséquences : ct et $ct+n$. On peut, d'abord, appréhender chaque expérience de tentation comme constituant un arbitrage en soi : il s'agit, pour l'individu, d'arbitrer entre le plaisir associé à l'usage de la substance dont on est dépendant, d'une part, et le plaisir qui résulte du simple fait d'avoir résisté à la tentation, d'autre part. Mais on peut aussi 'globaliser' ces diverses expériences, de sorte que l'arbitrage inter-temporel mette en jeu, d'une part, l'ensemble des plaisirs de court terme associés à l'usage de la substance dont on cherche à éviter l'emprise et, d'autre part, l'ensemble des bienfaits qui résultent d'une abstinence *a priori* définitive.

²⁵⁰ Les travaux du psychosociologue W. Mischel sont ici la référence (cf. Mischel *et al.* [1992] pour une synthèse panoramique).

²⁵¹ Ces arbitrages sont précisément au coeur de la contribution de Strotz [1955].

L'actualisation hyperbolique rend compte de taux d'actualisation implicites qui sont une fonction décroissante du délai restant à courir²⁵², et peut donner lieu à des préférences temporelles incohérentes²⁵³ (Herrnstein [1961], Ainslie [1975, 1991], Thaler [1981], Ainslie & Haslam [1992]).

Dans le cadre d'une contribution qui se veut expressément le pendant, pour ce qui est des choix inter-temporels, de la contribution de Kahneman & Tversky [1979] à l'analyse des choix en environnement risqué²⁵⁴, Loewenstein & Prelec [1992] s'attachent à rendre compte de divers constats empiriques présentant, au regard du modèle standard, le caractère d'"anomalies" (cf. Thaler [1981], Loewenstein [1988]). A cette fin, les auteurs mobilisent simultanément les propriétés d'une fonction d'actualisation hyperbolique et d'une fonction de valeur de type Kahneman/Tversky.²⁵⁵ Outre les incohérences temporelles²⁵⁶, la représentation suggérée par Loewenstein et Prelec leur permet ainsi d'expliquer pourquoi il ressort que les taux d'actualisation implicites évoluent, à délai inchangé, en fonction inverse de l'importance des montants en jeu.²⁵⁷ De même les auteurs se trouvent-ils en mesure de rendre compte de ce constat que les taux d'actualisation implicites s'avèrent, toujours à délai inchangé, plus élevés en matière de pertes qu'ils ne le sont en matière de gains.²⁵⁸ Enfin, pour donner une dernière illustration

²⁵² C'est là, en fait, la marque d'une impatience qui va croissante à mesure que s'approchent les conséquences (positives) attendues.

²⁵³ Rappelons que l'approche standard fait l'hypothèse d'une actualisation à taux constant. Cette hypothèse garantit que le rapport $U_a(ct) / U_a(ct+n)$ restera inchangé sur l'intervalle $[t-s, t]$, de sorte que la cohérence temporelle se voit effectivement assurée.

²⁵⁴ Ce rapprochement paraît d'autant plus légitime qu'à l'instar de l'éloignement temporel, la présence de risque (ou, plus généralement, d'incertitude) conduit le décideur à frapper les conséquences qu'il envisage d'une décote systématique.

²⁵⁵ Pour l'essentiel, les auteurs restreignent leurs propos aux choix inter-temporels relatifs à des enjeux monétaires. Les conséquences non-monétaires semblent introduire des considérations plus subtiles (et apparemment plus paradoxales) encore, tels le rôle du 'plaisir par anticipation' ou, au contraire, de la 'souffrance par anticipation', qui conduit l'individu, ici, à privilégier l'occurrence immédiate d'une expérience déplaisante, là, à reporter un événement plaisant. De tels phénomènes laissent apparaître des taux d'actualisation négatifs ! (cf. Loewenstein & Thaler [1989]).

²⁵⁶ Les auteurs placent ces incohérences sous l'intitulé 'common difference effect'.

²⁵⁷ Ce constat, que les auteurs désignent sous l'intitulé 'absolute magnitude effect', s'explique aisément au regard de la propriété de 'sensibilité décroissante' de la fonction de valeur de Kahneman/Tversky. Sous certaines conditions, la théorie standard peut prédire l'effet en question pour la seule classe des montants négatifs (mais elle prédit, dans le même élan, l'effet inverse pour ce qui est des résultats positifs !).

²⁵⁸ Ce constat, que les auteurs placent sous l'intitulé 'gain-loss asymetry', s'explique quant à lui sur la base de la propriété d'"aversion pour les pertes" de la fonction de valeur de Kahneman/Tversky. Il est à noter que la représentation standard -du fait de la concavité de la fonction d'utilité- prédit également une telle asymétrie. Elle suggère néanmoins, dans le même élan, que cette asymétrie est d'autant plus faible que les montants en jeu sont eux mêmes faibles. C'est précisément l'inverse que l'on constate, et ce dont le modèle de Loewenstein & Prelec [1992] est en mesure de rendre compte (cf. note précédente).

de la fertilité du modèle suggéré par Loewenstein & Prelec [1992], ce modèle permet d'expliquer pourquoi la compensation que réclame un individu afin de recevoir une récompense en $t + s$, plutôt qu'en t , est très largement (de deux à quatre fois) supérieure au prix que ce même individu est prêt à payer afin de bénéficier de cette récompense en t , plutôt qu'en $t + s$.²⁵⁹

La seconde catégorie de modèles comportementalistes des choix inter-temporels, porteuse d'un éclairage davantage complémentaire qu'alternatif, entend mettre l'accent sur le conflit interne qui semble constituer une caractéristique essentielle de ces choix. C'est ainsi que différents auteurs ont suggéré, à l'instar de Shefrin & Thaler²⁶⁰, des 'modèles multi-identitaires' ('multiple-selves models'). L'actualisation hyperbolique, si elle laisse présager de préférences potentiellement changeantes, néglige en effet l'état de schizophrénie latente que cette perspective est couramment en mesure de provoquer chez l'individu. Celui-ci se voit ainsi comme tiraillé, çà et là, entre une propension (innée ?) à privilégier le plaisir immédiat, et une volonté (raisonnée ?) de prendre acte du manque à gagner qui peut en résulter, à moyen-long terme. Afin de rendre compte de ce qu'il est convenu d'appeler les problématiques du 'self-control'²⁶¹ (Schelling [1984, 1992]), Shefrin et Thaler présentent, dans une optique freudienne, un modèle dual de la psyché individuelle, dans le cadre duquel un 'planificateur' ('planner') s'efforce de garantir, période après période, les intérêts à moyen-long terme de l'individu, face aux aspirations myopes d'un 'exécutant' ('doer').

Cette représentation est en particulier au coeur de l'hypothèse comportementaliste

²⁵⁹ Cette 'anomalie' constitue ce que les auteurs qualifient de 'delay-speedup asymmetry', et résulte de la propriété d'aversion pour les pertes ainsi que de la spécificité du transcodage des conséquences tout naturellement retenu par la plupart des individus (i. e. le délai supplémentaire est évalué comme une perte, alors que la perspective d'une réduction de ce délai est appréhendée comme un gain potentiel).

²⁶⁰ Cf. Thaler & Shefrin [1981], Shefrin & Thaler [1988, 1992].

²⁶¹ L'on trouve au coeur de ces problématiques une présentation, à vocation descriptive ou prescriptive, des 'stratégies' auxquelles l'individu peut recourir afin de s'assurer que l'option conduisant à l'ensemble de conséquences longtemps le moins valorisé, mais le plus immédiat, ne soit pas finalement retenue. La classification (générale) suggérée par Ainslie [1975, p. 474] nous paraît, aujourd'hui encore, des plus satisfaisante. Selon l'auteur, l'individu peut ainsi s'assurer : a) que le revirement de préférence prévisible n'aura pas lieu ; b) qu'il ne sera pas possible, lorsque le revirement escompté se produira, de déroger aux dispositions prises sur la base des préférences antérieures ; c) que les stimuli susceptibles de déclencher le revirement de préférence ne soient pas perçus. Le point a) renvoie aux stratégies qui conduisent à altérer les préférences de l'individu. A un niveau très général, la socialisation entraîne précisément des évolutions favorables à un meilleur 'contrôle de soi-même' (cf. les réflexions de Shefrin & Thaler relatives à la 'comptabilité mentale', rapportées plus haut, § 1.3.2. & 1.4.3.) ; de façon plus anecdotique, un individu peut 'miser' une certaine somme, ou encore sa réputation ou son honneur, sur son aptitude à ne pas céder à la tentation, un alcoolique peut recourir à des substances qui produisent des nausées au contact de boissons alcoolisées... Le point b) repose sur la mise en place de dispositifs physiques ou contractuels qui rendent inaccessible l'option à court terme (dispositifs que Strotz [1955] évoque sous l'intitulé 'pre-commitment'). Ainsi Ulysse se fait-il solidement attacher au mât, ou tel individu laissera ses clés de voiture à un proche pour éviter de conduire en état d'ivresse. De même existe-t-il diverses formes d'épargne (quasi)obligatoires. Le point c), enfin, renvoie aux 'stratégies d'évitement' qui conduisent à se tenir à l'abri des stimuli source de tentation. Il s'agira, ici, d'éviter tel ou tel magasin, là de ne pas s'acheter de télévision...

du cycle de vie' que suggèrent les auteurs. Le planificateur est ici le garant du comportement d'épargne, s'efforçant de contrôler un exécutant qui serait prêt, non seulement à épuiser le revenu de la période, mais aussi à hypothéquer, au travers d'un recours extensif à l'emprunt, l'ensemble des revenus futurs. Shefrin & Thaler [1988, 1992] font l'hypothèse que le planificateur se trouve en mesure, au prix d'un certain 'effort de volonté' ('willpower'), de déterminer le comportement d'épargne de l'exécutant.²⁶² Toute la difficulté consiste alors pour le planificateur à mettre en oeuvre des stratégies qui lui permettent de minimiser les coûts psychiques occasionnés par cet usage, récurrent, des vertus de la volonté. Souvent, poursuivent les auteurs, ces stratégies prendront la forme de règles et, en particulier, de règles de 'comptabilité mentale' que le planificateur impose à l'attention de l'exécutant. Loin de respecter le principe standard de fongibilité²⁶³, les agents -le planificateur comme l'exécutant- procéderaient ainsi à un cloisonnement mental de leur richesse, les conduisant à distinguer ce qui relève du revenu courant, d'une part, du patrimoine courant, d'autre part, et du revenu futur, enfin. Ce cloisonnement s'accompagnerait alors de règles qui consacraient la légitimité relative du revenu courant comme support des comportements de consommation, jetant, *a contrario*, l'anathème sur la consommation dès lors qu'elle grèverait les revenus futurs. Sans échapper à une lecture fonctionnaliste, les auteurs font implicitement l'hypothèse que l'exécutant intériorise ces diverses règles de comptabilité mentale. On en vient de la sorte à établir un point crucial de la représentation comportementaliste du cycle de vie, à savoir l'hypothèse d'une propension marginale à consommer qui serait à géométrie variable -la propension la plus forte se manifestant dans le domaine du revenu courant, la plus faible dans celui du revenu futur²⁶⁴. De par le jeu des règles de comptabilité mentale, le planificateur se voit en mesure d'assurer le volume d'épargne requis au prix d'un effort de volonté restreint.

2.4. Les préférences individuelles : réalité ou construction ?

Que conclure de ces différents travaux qui, ensemble, montrent combien les préférences peuvent se révéler sensibles à certaines altérations de la situation-problème pourtant réputées innocentes au regard de l'approche standard de la rationalité ? Pour nombre

²⁶² Formellement, les auteurs suggèrent que la fonction d'utilité de l'exécutant est une fonction croissante du niveau de consommation retenu, mais une fonction décroissante du niveau d'effort de volonté' déployé par le planificateur (l'exercice du 'willpower' induirait, en effet, un certain sentiment -déplaisant- de culpabilité chez l'exécutant).

²⁶³ Principe selon lequel il ressort que 'la monnaie est affectée à sa finalité la plus valorisée', puisque 'la monnaie est indifférenciée' (Thaler [1987, p. 111]).

²⁶⁴ Afin d'asseoir la pertinence empirique de cette hypothèse et, par la même occasion, des règles de comptabilité mentale rapportées ci-dessus, Shefrin et Thaler ont eu recours à des questionnaires invitant les individus interrogés à se prononcer sur l'éventuel surplus de consommation personnelle qui résulterait s'ils bénéficiaient : 1) d'un bonus versé mensuellement (assimilé, selon toute vraisemblance, à un revenu courant), 2) d'un bonus -équivalent- versé en fin d'année (plus aisément assimilable au patrimoine courant), 3) d'un héritage -toujours d'un même montant- à recevoir (avec certitude) dans quelques années (clairement, un revenu futur). Les montants rapportés vont nettement par ordre décroissant, suggérant ainsi tant les limites du principe de fongibilité, que le caractère différencié des propensions marginales à consommer.

d'auteurs comportementalistes, les travaux dont il est question donnent prise à une approche 'constructiviste' des préférences individuelles, et interpellent, ce faisant, la perspective 'réaliste' qui sous-tend la conception standard de la rationalité dans son expression utilitariste. Prise dans sa déclinaison radicale, cette approche constructiviste conduit même à rejeter purement et simplement l'interprétation réaliste des préférences : les jugements, les choix, ou les décisions ne conduiraient pas à 'révéler' les préférences individuelles mais seraient, au contraire, l'occasion de les forger. Bien que certains travaux comportementalistes, à l'instar des contributions avant-gardistes d'un March²⁶⁵, semblent parfois plaider pour un constructivisme radical, l'approche constructiviste des préférences dont se réclame le courant comportementaliste est (ne peut être que) plus nuancée.

Il s'agit ainsi de reconnaître, d'une part, que de nombreuses préférences résultent à l'évidence de jugements évaluatifs bien déterminés.²⁶⁶ Il s'agit ensuite de concéder qu'il n'est pas forcément nécessaire, lors même que les préférences exprimées se révéleraient tout à fait précaires, d'abandonner le point de mire réaliste. Ainsi Tversky & Thaler [1990] discernent-ils trois positions quant à la 'signification des préférences' : 1) les préférences existent 'réellement' et les individus en rendent compte fidèlement, de façon pour ainsi dire instinctive ('naturelle'), 2) les préférences existent 'réellement' et les individus les reportent aussi fidèlement que possible, sans être toujours sûrs de retenir l'option qu'ils préfèrent effectivement, 3) les préférences n'existent pas 'réellement' : elles sont le produit artificiel d'une multitude de jugements évaluatifs contingents.²⁶⁷ La position comportementaliste s'accommode, croyons-nous, de chacune de ces interprétations, invitant à les embrasser successivement à mesure que s'accroît le 'degré de difficulté' des situations-problème considérées. **La vision constructiviste des préférences qu'épouse le comportementaliste ne le conduirait donc pas tant à nier, çà et là, que le décideur ait réellement des préférences qu'à faire valoir, au vu de la diversité et la sensibilité des procédures évaluatives disponibles, le caractère fluctuant, contingent des préférences exprimées.**²⁶⁸ Sans prétendre à l'exhaustivité, Payne *et al.* [1992, p. 91 et

²⁶⁵ Cf. March & Olsen [1976], March [1978].

²⁶⁶ On ne voit guère comment l'on pourrait rejeter l'affirmation suivant laquelle un individu préfère 200F à 100F lorsqu'on lui offre un choix entre ces deux perspectives !

²⁶⁷ Les auteurs rapportent une petite parabole afin d'imager leur propos. Trois arbitres de base-ball échangent des avis sur la nature de leurs jugements : 'je juge les choses telles qu'elles sont', affirme le premier ; 'je les juge telles que je les vois' répond le second ; 'elles ne sont rien avant que je ne les juge' conclut le troisième.

²⁶⁸ *Même si, il faut en convenir, l'agenda ouvert par Kahneman & Snell [1992] a de quoi troubler. Les auteurs invitent en effet à distinguer trois concepts d'utilité : l'"utilité effective" ('decision utility'), l'"utilité anticipée" ('predicted utility'), l'"utilité ressentie" ('experienced utility'). Pour que la conception standard des préférences -et, partant, de la rationalité- opère pleinement, signalent les auteurs, il faut que l'utilité effectivement intégrée par le décideur aux fins de ses arbitrages corresponde à l'utilité anticipée, qui, elle-même, doit se révéler en parfaite adéquation avec l'utilité ressentie le moment de la jouissance venu. Or, les premières expériences menées par les auteurs conduisent à jeter quelques doutes sur ces perspectives...*

suiv.] mettent en lumière trois difficultés qui semblent tout particulièrement susceptibles de conduire le décideur à exprimer des préférences variables. Celles-ci seraient ainsi d'autant plus instables que les situations-problème envisagées s'avèrent plus complexes, et/ou plus conflictuelles, et/ou plus ambiguës.

La complexité d'une situation-problème peut être approximativement appréciée au regard de la 'densité' de l'espace options/conséquences sous-jacent : la complexité s'accroît, de la sorte, à mesure que croît le nombre d'options, d'états du monde et/ou de dimensions-critère pertinents. Face à cette complexité, le décideur aurait communément recours à des procédures, ou des stratégies heuristiques, qui visent à simplifier l'activité résolutoire.²⁶⁹ Le caractère potentiellement variable des préférences résiderait alors dans la diversité des 'raccourcis cognitifs' que le décideur, confronté à une même situation-problème, est susceptible d'emprunter. Certaines contingences de présentation rapportées plus haut reposent, en partie, sur l'opération de ces raccourcis cognitifs.²⁷⁰

Ainsi que le signale Hogarth [1987, p. 72], la conflictualité est, de manière générale, consubstantielle des procédures évaluatives compensatoires. Dès lors que le décideur recourt à de telles procédures, il lui faut en effet mettre en balance les différentes dimensions-critère pertinentes sur la base de comparaisons, de compromis, parfois douloureux. Le caractère hésitant de ces arbitrages peut alors engendrer une sensibilité des procédures employées, et parfois des préférences exprimées, vis-à-vis de certaines évolutions insignifiantes d'un point de vue normatif. De façon plus spécifique, on peut s'attendre à ce que cette variabilité potentielle soit d'autant plus marquée que les dimensions-critère mobilisées se révèlent difficilement commensurables. Les contingences de procédé et de contexte, rapportées ci-dessus attestent tout particulièrement de la conflictualité des procédures évaluatives, puisque nombre d'expérimentations mettent en jeu des arbitrages changeants entre paiements et probabilités, entre prix et qualité, ou encore entre coûts économiques et vies humaines épargnées.

L'ambiguïté, enfin, doit être ici entendue comme une forme d'incertitude qui affecterait les préférences (March [1978], Payne *et al.* [1992]). En ce sens, elle se manifeste lorsque nos préférences relatives à des conséquences futures, telles qu'on les anticipe, s'avèrent floues, confuses. Dans de telles circonstances, toute relation de

²⁶⁹ Un constat empirique semble-t-il bien établi conduit à avancer que plus la situation-problème est complexe, plus le décideur aura tendance à recourir à des stratégies non-compensatoires -l'usage des stratégies compensatoires étant restreint, communément, à des processus d'évaluation se limitant à l'appréciation d'un petit nombre d'options au regard de quelques dimensions-critère saillantes. Bien des auteurs s'accordent à souligner, à l'instar de Van Raaij [1986] ou March & Sevon [1988, p. 377], qu'une configuration typique conduira dans un premier temps le décideur à réduire de manière drastique l'espace des options en recourant à des procédures non-compensatoires, avant d'évaluer dans un second temps les options demeurées en lice sur la base de procédures compensatoires (cf. l'étude de cas n°2 rapportée par Cyert & March [1963, pp. 54-60]).

²⁷⁰ Il y a là, à l'évidence, une appréhension de la complexité, ainsi que de l'impact de cette complexité sur les processus de décision individuels, qui renvoie aux intuitions fondatrices du modèle simonien de la rationalité limitée (Simon [1955]). Adossés à une perspective réaliste des préférences, ces développements relatifs à la notion de complexité nous conduisent, d'ailleurs, droit au coeur de l'opposition incontournable entre 'maximizing' et 'satisficing' (cf. chapitre 5, *infra*).

préférence qu'exprimerait le décideur ne peut être qu'approximative. Cet état de relative indétermination paraît naturellement propice à des changements de préférences qui surviendraient au gré des évolutions de l'attention que porte le décideur, aux fins de départager les options en présence, à tel ou tel aspect particulier de la situation-problème.²⁷¹ De façon connexe, notre présentation des subtilités du choix inter-temporel montre que le simple écoulement du temps peut contribuer à renforcer l'ambiguïté (ainsi que la conflictualité) des préférences.²⁷²

La perspective standard présuppose l'existence d'une procédure univoque qui opèrerait sur la base d'une situation-problème réduite, pour ainsi dire, à son expression canonique car purgée de tout élément qui n'aurait pas de pertinence normative, tels le mode de présentation, le mode de réponse attendu, ou encore le délai restant à courir avant la réalisation d'un ensemble de conséquences (Tversky & Kahneman [1988]). Aussi n'est-il pas possible, pour les tenants de l'approche standard, de penser et, *a fortiori*, de rendre compte (de) la variabilité des préférences. Dans ces conditions, la portée empirique de la représentation standard des préférences ne peut que périlcliter à mesure que s'accroît, en particulier, le degré de complexité, de conflictualité et/ou d'ambiguïté des situations-problème envisagées. Dans le même élan, il devient chaque fois plus délicat de maintenir une position réaliste quant à la signification du concept de 'préférence'.

Afin de faire justice de la variabilité constatée des préférences, il convient de recourir à des 'modèles du processus' qui rendent compte, dans leur diversité, des procédures évaluatives utilisées par le décideur afin de surmonter, en particulier, chacune des trois difficultés évoquées à l'instant. En effet, c'est de la nature contingente de ces procédures, de leur sensibilité marquée à des facteurs réputés neutres au regard de l'approche standard des préférences, que résulte la variabilité des préférences. A l'évidence, de tels modèles ne peuvent être que plus complexes, de même qu'ils ne peuvent donner lieu qu'à une forme de 'déterminisme conditionnel'. Pour le comportementaliste, ce point ne manque pas d'apparaître secondaire, dès lors que l'on rappelle et concède, avec Thaler [1992b, p. 198] : 'rational models tend to be simple and elegant with precise predictions, while behavioral models tend to be complicated, and messy, with much vaguer predictions. But, look at it this way. Would you be rather elegant and precisely wrong, or messy and vaguely right ?'.

CHAPITRE 4 : Psychologie des jugements prédictifs, ou les limites des aptitudes cognitives du décideur

²⁷¹ Payne *et al.* [1992, p. 100] avancent ainsi : 'An obvious hypothesis is that the more uncertainty (ambiguity) in ones preferences, the more one's expressed preferences will be subject to procedural and descriptive effects'.

²⁷² De façon plus générale, l'ambiguïté des préférences semble pouvoir être constatée : 1) à *un moment* donné -le décideur ayant des difficultés à apprécier l'utilité qu'il retirerait de la réalisation de tel ou tel espace de conséquences-, 2) *au fil du temps* -à mesure que le décideur récolte des indices lui permettant d'affiner ses évaluations et/ou qu'il se confronte aux difficultés inhérentes au maintien de la 'cohérence inter-temporelle'.

Introduction

Ce quatrième chapitre vient faire état des limites qui frappent les aptitudes cognitives du décideur, en tant que système de traitement de l'information. Il est composé de deux sections principales.

Dans le cadre d'une première section, nous montrons que l'individu entretient communément un rapport biaisé à l'information. Pour ce faire, un important substrat empirique, accumulé par les psychologues et/ou les comportementalistes, se voit mobilisé. Nous discutons les biais ainsi consignés dans le contexte général, d'abord, de la dynamique des connaissances, des représentations, des croyances ou des probabilités que se forge le sujet. Il en ressort l'image d'un individu davantage soucieux de préserver la cohérence ou l'intégrité, que de garantir la vérité ou la pertinence, de ses diverses 'constructions cognitives' ; une image que résume assez bien la théorie de la dissonance cognitive. On discute, ensuite, la notion de biais en nous attachant plus particulièrement à la dynamique des probabilités. C'est là l'occasion de présenter les réflexions consacrées par Kahneman et Tversky à ces diverses procédures heuristiques d'où découlent, souvent, les estimations probabilistes du décideur. Nous rencontrons, ici aussi, différents biais qui tiennent à ce que les heuristiques de jugement sont fondamentalement des 'raccourcis cognitifs'.

Dans le cadre d'une seconde section, nous illustrons d'abord la stérilité des arguments déployés par le théoricien standard désireux de minimiser la portée écologique des 'biais cognitifs' rapportés.²⁷³ On s'attache ainsi à montrer l'étendue limitée des vertus correctrices de l'apprentissage. Pour le comportementaliste, il apparaît plus approprié de se joindre au psychologue afin de donner un portrait fidèle des aptitudes du décideur, en tant que système de traitement de l'information. De même lui semble-t-il opportun, plutôt que de nier l'existence des biais, d'apprécier leur impact sur les comportements économiques des agents. C'est ainsi que l'on présente quelques applications économiques de la théorie de la dissonance cognitive, avant de se proposer d'examiner certains travaux par où les auteurs comportementalistes s'attachent à démontrer l'incidence des biais inhérents aux jugements probabilistes sur l'opération des marchés financiers.

1. Jugements prédictifs et anticipations

La notion de 'biais cognitif' constitue la véritable épine dorsale de la présente section. Ainsi, après s'être attaché à esquisser un cadre général propre à accueillir nos développements subséquents, nous mettons en évidence l'existence de biais qui affectent les processus par lesquels se forment et se transforment les 'constructions cognitives', en général, et les probabilités, en particulier. Ces différents biais imposent cette conclusion que le décideur n'entreprendrait ni un rapport *sophistiqué*, ni même un rapport *neutre*, à l'information. Si le constat de l'existence des biais cognitifs n'ouvre qu'une fenêtre, somme

²⁷³ C'est-à-dire : leur impact hors du laboratoire.

toute réduite, sur les limites qui frappent les aptitudes cognitives du sujet, il n'en est pas moins porteur d'une théorie des 'erreurs systématiques', et donc prévisibles, appropriée aux visées réformatrices du comportementaliste (Thaler [1996, p. 230 et suiv.]).

1.1. Un cadre général

Nous avons, au cours du chapitre précédent, examiné la nature des jugements évaluatifs et, ce faisant, la question de la genèse des préférences, en posant l'existence d'un cadre options/conséquences qui définirait précisément le contexte du choix. Si une telle démarche s'avère justifiée, dans l'optique d'une présentation ou d'une analyse des procédures évaluatives²⁷⁴, l'auteur comportementaliste ne se dispensera pas, pour autant, de s'interroger sur les facteurs qui président à l'élaboration du cadre options/conséquences. Dès lors qu'il s'inscrit dans une réflexion à portée générale, ce questionnement conduit à mettre l'accent sur le rôle fondamental des connaissances individuelles ; en effet, celles-ci sont à la base même des jugements prédictifs, des anticipations, par lesquels le décideur éclaire les conséquences de ses choix.

Certes, la construction du cadre options/conséquences ne relève, dans bien des cas, que de considérations psychologiques par trop éloignées des préoccupations légitimes de l'économiste. Il en va ainsi lorsque les choix considérés s'avèrent relativement simples et n'impliquent, notamment, aucune forme essentielle d'incertitude (qu'il s'agisse ainsi de choisir entre deux produits de consommation courante ou deux automobiles). L'appréhension des dimensions-critère du choix se révèle alors des plus immédiate. Elle repose sur ces modalités somme toute élémentaires d'apprentissage qui voient le sujet engagé dans des processus par lesquels il compare, distingue, classe les divers objets constitutifs de sa réalité quotidienne.²⁷⁵ ***Mais fréquemment la détermination de l'espace des conséquences n'est pas aussi intuitive. Elle exige du décideur qu'il prenne appui sur ces constructions cognitives, dérivées de la catégorie des connaissances, que sont les représentations, les croyances et les probabilités (pour des précisions terminologique, cf. encadré ci-dessous). Il est possible, à ce stade, de rejoindre plus certainement le champ de l'analyse économique .***

Les constructions cognitives du sujet

Dans le cadre de nos développements, nous entendons la notion de connaissance dans l'acception que lui donne, assez largement, la psychologie cognitive. Pour l'essentiel, cette orientation nous conduit à désolidariser la notion de toute référence prononcée (nécessaire) au sens de la vérité, en sorte que l'on pourra affirmer du sujet qu'il acquiert des connaissances 'erronées' ou 'biaisées'. En référence, de même, à l'usage que fait du terme la psychologie cognitive, nous entendons les représentations comme des 'faisceaux de connaissances' constitutifs des modèles que se forme le décideur de sa situation-problème ; il s'agit donc, pour reprendre le propos de Richard *et al.* [1990, p. 36], de 'constructions circonstancielle (...) finalisées par la tâche et la nature des décisions à

²⁷⁴ On notera, en particulier, que dans le contexte expérimental le cadre options/conséquences est fréquemment donné au sujet.

²⁷⁵ Des processus que les psychologues placent sous la rubrique 'formation de concepts'.

prendre'. Conformément à une pratique bien établie au sein de la discipline économique, nous envisagerons les croyances comme des énoncés relatifs à des perspectives incertaines (c'est-à-dire, de perspectives vis-à-vis desquelles le sujet ne peut se prononcer avec certitude). Fondées sur divers éléments de connaissance, les croyances peuvent ou non s'accompagner d'une mesure de probabilité. Nous retiendrons l'expression 'constructions cognitives' afin de désigner les connaissances, les représentations, les croyances ou encore les probabilités forgées par le sujet.

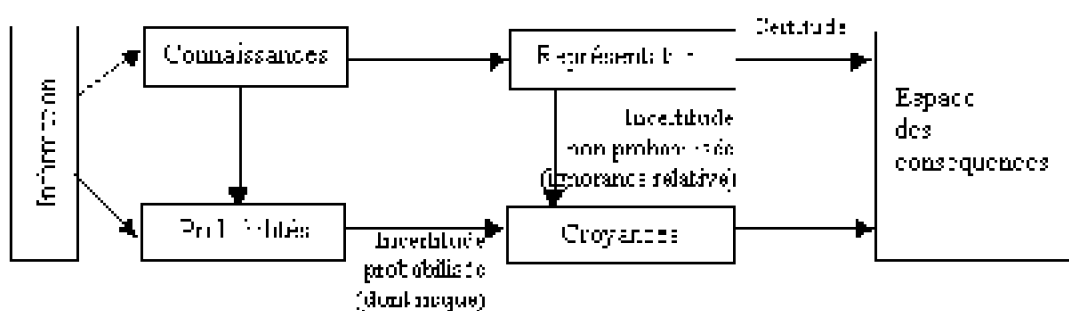
La théorie statistique de la décision invite à distinguer deux grandes catégories de jugements prédictifs que le décideur, en état d'incertitude, serait amené à formuler. Il lui faut, d'abord, anticiper les états du monde susceptibles de se réaliser. Il lui faut ensuite, pour chaque état du monde considéré, anticiper -conditionnellement à l'option retenue- les conséquences qui résulteraient si celui-ci venait à survenir. Dans la mesure où toute l'incertitude s'attache, par construction, à la seule spécification des états du monde plausibles, la première forme d'anticipations revêt une dimension non déterministe, quant la seconde prend, *a contrario*, un caractère déterministe. Ainsi le décideur, s'il ne peut prédire l'état du monde qui surviendra effectivement, est réputé capable d'associer à tout couple option/état du monde un espace de conséquences bien défini. Quel que soit le type de jugement prédictif considéré, le décideur sera conduit à fonder ses appréciations sur les informations²⁷⁶ et les connaissances dont il dispose. Ces connaissances, elles-mêmes, forment le matériau de base des représentations du décideur, véritables modèles par où celui-ci capture les caractéristiques constitutives des situations-problème rencontrées. C'est fort de ces matrices structurantes que le décideur assoit ses croyances quant aux états du monde susceptibles de survenir.

On peut, à ce stade, introduire au sein de la catégorie des jugements prédictifs un second doublet conceptuel qui opposerait non plus les jugements (prédictifs) déterministes aux jugements non déterministes, mais la catégorie des jugements (prédictifs) probabilistes à celle des jugements non probabilistes. En effet, il est permis de penser que les croyances du décideur se verront, ou non, précisées à l'aune d'une mesure de *probabilité*. C'est ce second doublet que l'on voudrait ici exploiter, en faisant valoir que la construction du cadre options/conséquences peut être envisagée, à des fins analytiques, comme relevant d'une double tâche. Ainsi nous semble-t-il judicieux de considérer que le décideur s'efforcera, dans un premier temps, de déterminer l'ensemble des couples options/états du monde, accompagnés des conséquences qui s'y rattachent, avant d'apprécier éventuellement, dans un second temps, la probabilité d'occurrence de chacun des états du monde pertinents. Cet éclairage à double-détente, bien que certainement artificiel²⁷⁷, renvoie à un double constat qui justifie l'intérêt qu'on lui porte ici.

²⁷⁶ La distinction que l'on peut vouloir opérer entre information et connaissance tient, dans le contexte d'une analyse psychologique de la décision, en un triple contraste. Ainsi, l'information connote-t-elle un flux, là où la connaissance renvoie davantage à un stock. De façon connexe, l'information est une réalité externe au sujet. Elle résulte, en particulier, de ses interactions avec l'environnement. La connaissance, par contraste, ressort davantage d'une réalité interne, puisqu'elle se voit notamment stockée dans la mémoire à long terme du sujet. Enfin, et là encore de façon connexe, l'information revêt plus certainement un caractère transitoire, alors que la connaissance s'impose comme une structure stabilisée.

²⁷⁷ Mais la conception reçue de la décision ne l'est-elle pas aussi ? (cf. Hogarth & Kunreuther [1995]).

D'abord il peut s'accommoder de la position des auteurs qui, à l'instar de March ou Simon, témoignent un certain scepticisme à l'endroit de la conception subjectiviste des probabilités. Pour ces auteurs, la construction, au demeurant bien parcellaire, du cadre options/conséquences semble devoir se limiter à la seule phase non probabiliste. A tout le moins les projections probabilistes pourraient-elles se voir confinées à ces seules circonstances pour lesquelles le décideur dispose d'informations de nature fréquentialiste. On rejoint alors la distinction knightienne entre risque et incertitude. L'éclairage à double-détente que l'on se propose de retenir entend refléter, ensuite, la relative autonomie qui prévaut, au sein des travaux du psychologue et/ou du comportementaliste, entre les réflexions relatives, d'une part, à la dynamique des constructions cognitives, en général, et, d'autre part, à la dynamique des probabilités, en particulier.



En nous inspirant des suggestions de Ford [1999], il paraît possible de donner une expression plus abstraite encore des étapes de la construction du cadre options/conséquences. On sait que les divers états du monde se distinguent en ce qu'ils constateraient, en quelque sorte, un agencement particulier des multiples 'variables-clé' susceptibles d'affecter les conséquences d'une décision donnée. A titre d'exemple, l'entrepreneur déterminera sa politique d'embauche, parmi toutes les options envisagées, au regard des représentations qu'il se fait des systèmes que constituent l'entreprise, le secteur d'activité et/ou l'économie nationale, mais aussi de ses croyances quant aux évolutions possibles de telles ou telles 'variables-clé', qu'il s'agisse de la demande, des salaires ou encore du prix des matières premières (etc.). Pour autant que ces variables puissent, directement ou indirectement, recevoir une expression numérique, il est permis d'envisager les croyances, probabilistes ou non, comme venant spécifier les variables exogènes sur la base desquelles procéderait, par le truchement des représentations et, en-deçà, des connaissances individuelles du sujet, la détermination endogène des conséquences.²⁷⁸ On en vient de la sorte à nichier, dans le cadre d'analyse savagien, une lecture intégrée du jugement prédictif.

La question de la dynamique des constructions cognitives est essentiellement absente des réflexions économiques standards relatives à la décision individuelle. En

²⁷⁸ Les représentations constitueraient donc, pour ainsi dire, les relations structurelles du modèle que se fait le décideur de sa situation-problème (les croyances renvoyant aux variables exogènes ; les conséquences aux variables endogènes). Pour poursuivre l'exemple retenu, notre entrepreneur pourrait ainsi associer, à chaque conjonction probable des variables-clé pertinentes, un indicateur du niveau de profit, de l'état des parts de marché ou, pourquoi pas, de l'état du 'climat social' de l'entreprise.

dépité du peu d'intérêt qu'il porte à l'examen empirique des processus par lesquels se *forment et se transforment* les connaissances, les représentations, les croyances et/ou les probabilités, le théoricien standard n'en témoigne pas moins d'une foi certaine dans les aptitudes cognitives du décideur. Il a coutume en effet, Simon le rappelle à l'envie²⁷⁹, de supposer d'emblée le cadre options/conséquences comme donné de façon exhaustive. Envisagée ainsi à l'aune de la grille de lecture du jugement prédictif esquissée à l'instant, cette foi implicite semble tout particulièrement s'incarner dans la théorie des anticipations rationnelles.²⁸⁰ En effet, celle-ci conduit le théoricien standard à suggérer que les anticipations du décideur se fonderaient, d'une part, sur des connaissances 'vraies', des représentations 'pertinentes' de la réalité économique et, d'autre part, sur des croyances précisées à l'aune des lois de probabilités 'effectivement suivies' par les diverses variables-clé d'intérêt. Le décideur se voit, de la sorte, communément prêter les compétences d'un scientifique brillant et, notamment, d'un statisticien averti. Le théoricien standard semble même, en fait, n'évoquer le plus souvent la dynamique des constructions cognitives que pour nier, précisément, que celles-ci puissent être, de façon un tant soit peu durable, lacunaires. Toute information pertinente se voit promptement intégrée, qu'il s'agisse, pour le décideur, d'adapter ses représentations, ses modèles du monde, au gré des chocs exogènes survenus, ou de réviser ses jugements de probabilité conformément aux préceptes de Bayes. L'intérêt que portent les auteurs comportementalistes pour la question de la dynamique des constructions cognitives, en général, et des probabilités, en particulier, traduit notamment une interrogation sur le bien-fondé de ces présomptions standards.

Cette lecture extrêmement positive des aptitudes cognitives du décideur que véhicule l'analyse économique standard a pu sembler, un temps, confortée par les travaux des psychologues. Diverses théories psychologiques ont en effet associé l'examen de la dynamique des constructions cognitives à l'idée que l'"individu moyen" ('the layman') se comporterait tel un scientifique en herbe. C'est, en particulier, la perspective qui anime la 'théorie de l'attribution' (Heider [1958], Kelley [1967]), où il ressort que le besoin d'assigner des causes aux phénomènes environnementaux, aux comportements de ses semblables, mais aussi à ses propres comportements, s'impose comme un impératif motivationnel à part entière (Mac Fadyen [1986a]). Il s'agirait, pour le sujet, de parvenir à se forger, ainsi qu'à maintenir, un système globalement cohérent de connaissances, de représentations, de croyances, qui lui permette de rendre prévisibles les événements constitutifs de chacune de ces facettes de sa réalité quotidienne et, *in fine*, de mieux contrôler les rapports à son environnement (tant physique que social). Ce dessein pragmatique, qui n'est pas en effet sans rappeler l'entreprise scientifique, se voit également inscrit au coeur de la 'théorie des constructions personnelles' ('personal construct theory', Kelly [1963]). Dans l'une comme l'autre de ces théories psychologiques, l'individu est non seulement censé épouser les orientations du scientifique, mais aussi, dans une large mesure, emprunter ses méthodes. Ainsi Kelley [1967] met-il l'accent sur la diversité et la complémentarité des stratégies cognitives que mobiliseraient

²⁷⁹ Cf., par exemple, Simon [1955, 1987a, b, c, 1992] ou March & Simon [1958, Ch 6].

²⁸⁰ On rejoint ici la position de Hodgson [1997, pp. 674-6].

communément les individus afin de s'assurer de la cause d'un phénomène donné.²⁸¹ Kelly [1963] insiste, pour sa part, sur l'étendue du penchant individuel pour les classifications (souvent bipolaires).²⁸²

Au cours des années soixante-dix, néanmoins, les éclairages psychologiques qui contribuaient à donner une image de l'homme cognitif si positive perdirent progressivement pied. Rutherford [1988, p. 43] rappelle : 'Within the last 20 years the psychologists' view of the logical and inferencial processes of the layman has been radically altered. From viewing man as a good intuitive scientist or statistician, psychologists have come to see the layman (and often the expert and the scientist as well) as relying on simple decision heuristics and prey to a large number, sometimes serious, logical and inferential shortcomings' (cf. Slovic *et al.* [1977, pp. 2-4]). **Le décideur ne serait donc pas ce système de traitement de l'information neutre et sophistiqué, cet idéal du scientifique/statisticien accompli, auquel le théoricien standard s'obstine à rester fidèle.** Face à l'inaltérable optimisme de son rival, le comportementaliste se fait précisément l'écho, en même temps qu'il participe, de ces nombreux travaux qui mettent en doute la pertinence des jugements prédictifs du décideur au titre que l'examen de la dynamique des constructions cognitives, en général, et des probabilités, en particulier, révélerait l'existence d'un nombre important de 'biais' (c'est-à-dire de propensions 'jugementales' qui, bien que largement répandues, s'avèrent discutables, voire erronées, d'un point de vue normatif²⁸³).

1.2. Dynamique des constructions cognitives

La théorie économique standard véhicule l'idéal d'un décideur qui entretiendrait un rapport parfaitement neutre à l'information. La dynamique de ses constructions cognitives ne refléterait que le seul souci de vérité, ou de fidélité au monde. Toute altération des connaissances, des représentations, des croyances, ou encore des probabilités, serait ainsi porteuse d'un ajustement positif venant rétablir une correspondance momentanément perturbée. C'est pourtant un enseignement fondamental des travaux psychologiques relatifs à la dynamique des constructions cognitives que l'individu s'avère, dans une certaine mesure, davantage animé par un besoin spontané de cohérence que par un souci désincarné de vérité. Ainsi le décideur se révèle-t-il, souvent, comme un système de traitement de l'information biaisé, car insidieusement orienté vers le maintien de la cohérence et de l'intégrité des constructions cognitives déployées aux fins de ses

²⁸¹ L'auteur distingue quatre principes censés guider le processus d'attribution causale, relativement à un phénomène donné (on pourrait placer au rang des 'phénomènes économiques' : la baisse du niveau des profits dans telle entreprise ou tel secteur, la chute de la valeur de tel ou tel actif financier, la remontée du niveau de l'inflation...), à savoir les principes de : 1) 'prééminence' : le phénomène ne se produit qu'à la suite d'un événement donné, 2) 'cohérence inter-temporelle' : à chaque fois que l'événement est présent, le phénomène se produit, 3) 'cohérence inter-modale' : la présence du phénomène a pu être constatée par l'intermédiaire de différents sens, 4) 'consensualité' : le phénomène a pu être constaté par différents individus (Van Raaij [1986a]).

²⁸² Pour des applications économiques de la théorie des attributions causales et de la théorie des constructions personnelles cf., respectivement, Van Raaij [1986a] ou Lewis *et al.* [1995] et Earl [1983a, 1986] ou Loasby [1983].

²⁸³ Cf. la définition de Shafir & Kahneman [1999] livrée ci-dessous, § 1.3.

activités. Offrant la perspective d'un certain 'conservatisme' qui sévirait en matières cognitives, ce constat s'impose tel un fil conducteur qui permet de tisser ensemble différents biais fréquemment rapportés et exploités par les auteurs comportementalistes.

1.2.1. Le 'biais de confirmation'

Parmi les nombreux 'biais cognitifs' inventoriés, il convient sans doute de signaler, d'abord, cette propension qu'aurait l'individu de juger de la pertinence de ses constructions cognitives en s'efforçant de mettre à jour des informations qui les confirmeraient, plutôt que des indications qui les infirmeraient (Rabin [1998, pp. 26-9]). Généralement replacé sur fond de débats méthodologiques relatifs à l'"accumulation du savoir", ce constat conduit à remarquer que le 'test d'hypothèse' est une démarche naturellement inductive, s'effectuant par accumulation de données congruentes. L'"individu moyen" semble bâtir ses représentations du monde (physique et social) en faisant abstraction du 'problème de l'induction'. Loin des canons popperiens, il entend accroître son savoir, non pas en réfutant telle ou telle croyance, mais plutôt en s'efforçant de la vérifier. Le psychologue P. C. Wason a conduit de nombreuses expériences qui révèlent combien le test par la confirmation s'avère, pour une large majorité d'individus, une démarche instinctive.

Wason [1960] a ainsi soumis à l'attention de divers sujets des séquences composées de trois chiffres. Chaque séquence est engendrée sur la base d'une règle qu'il convient au sujet de découvrir. Pour ce faire, il lui est donné la possibilité de soumettre à l'expérimentateur autant de séquences de trois chiffres que nécessaire, l'expérimentateur indiquant, pour chacune d'elle, si oui ou non elle se conforme à la règle. A peine plus d'un cinquième des sujets parviennent à identifier la règle dès leur première suggestion. Pour Wason, cette médiocre performance résulte de la prépondérance des stratégies 'vérificationnistes' qui voient les sujets s'attacher à générer des séries confirmant, plutôt que réfutant, leurs intuitions du moment.

Wason [1968] met en lumière ce même penchant 'vérificationniste' sur fond d'un exercice de logique bien connu. Quatre cartes, marquées respectivement d'un E, d'un K, d'un 4 et d'un 7, sont présentées aux différents sujets. On sait que chacune de ces cartes porte, sur une face, une lettre, et, sur l'autre, un chiffre. On sait, en outre, que la règle suivante est censée s'appliquer : toute carte portant une voyelle sur l'une de ses faces est marquée d'un chiffre pair sur l'autre. La tâche consiste alors, pour le sujet, à identifier le ou les cartes qu'il convient de retourner afin de tester la validité de cette règle. Les réponses les plus courantes désignent soit la carte marquée d'un E, soit cette même carte accompagnée de la carte portant le chiffre 4. Cette dernière carte ne peut, néanmoins, que confirmer, mais non réfuter la règle. Seul le choix des cartes E et 7 offre une telle perspective.

Dans la mesure où le 'biais de confirmation' ('confirmatory bias') -ainsi que l'on désigne cette tendance spontanée- repose sur une attention disproportionnée aux informations qui pourraient confirmer, relativement à celles qui pourraient infirmer, nos constructions cognitives, il est une cause fondamentale de conservatisme. Il y a pourtant tout lieu de penser que l'orientation sélective dont fait état le biais de confirmation, parce

que trop peu corrosive, est susceptible de favoriser, çà et là, la formation et la pérennisation de constructions erronées (cf. Camerer [1995, pp. 608-9]).

1.2.2. Le 'biais de sur-confiance'

Le biais de confirmation se voit, fort logiquement, placé au rang des explications plausibles d'un second biais des plus étudiés : le 'biais dit de sur-confiance' ('over-confidence', Kahneman *et al.* [1982, part IV]). Deux techniques ont permis de démontrer la prégnance de cette propension qui voit le décideur systématiquement surestimer la pertinence de ses jugements et, donc, de ses croyances ou de ses connaissances.

Une première catégorie d'études ayant permis de démontrer l'existence d'un biais de sur-confiance met en jeu le concept de 'calibration' ; un concept que Lichtenstein *et al.* [1982, p. 307] définissent comme suit : 'formally, a judge is calibrated if, over the long run, for all propositions assigned a given probability, the proportion that is true equals the probability assigned'. Si donc, à titre d'exemple, le décideur se dit 'convaincu à 70%' de l'exactitude de tels et tels jugements, une parfaite calibration prévaut pour autant que 70% des jugements constitutifs de cette 'classe de probabilité', la classe des jugements avancés avec un 'degré de confiance' de 70%, s'avèrent bel et bien exacts. Aussi, pour prendre sens, le concept de calibration requiert-il qu'un grand nombre de 'méta-jugements'²⁸⁴ soient collectés et analysés. De telles conditions sont parfois réunies dans les contextes écologiques de la décision, lorsque l'on a affaire à des spécialistes amenés à formuler un grand nombre d'estimations.²⁸⁵ Mais ces conditions ont été plus communément suscitées dans un cadre expérimental, permettant, de la sorte, de déterminer le niveau courant de calibration des jugements individuels.²⁸⁶

Les conclusions que l'on est en droit de tirer des nombreuses expériences menées font état de niveaux de calibration plutôt insuffisants et allant dans le sens, donc, d'une propension à accorder une confiance excessive en la qualité de ses propres jugements.²⁸⁷ Fischhoff *et al.* [1977] rapportent ainsi que les propositions considérées comme certaines par leurs sujets ne se révèlent effectivement vraies que dans seulement 72% à 83% des cas, alors que celles qu'ils tiennent pour résolument fausses, accordant une probabilité

²⁸⁴ Il s'agit là, en effet, de jugements relatifs à la pertinence de nos propres jugements.

²⁸⁵ En fait, le concept a été initialement mobilisé afin d'apprécier la qualité des prévisions formulées, au jour le jour, par les météorologues. On sait ainsi que la pratique en vigueur aux Etats-Unis, en particulier, veut que les prévisionnistes du domaine attribuent une probabilité à l'événement 'précipitations'. Le nombre important de prévisions réalisées a très vite permis de déterminer le niveau de calibration des jugements ainsi émis -un niveau qui s'avère, généralement, d'une qualité tout à fait surprenante- (cf. Camerer [1995, p. 590 et note]).

²⁸⁶ La pratique la plus répandue voit l'expérimentateur soumettre à l'attention du sujet un nombre important de questions de culture générale auxquelles il lui faut donner une réponse accompagnée d'une probabilité, ou d'une cote, censée traduire son degré de confiance en l'exactitude de la dite réponse (très souvent, l'expérience prend la forme d'un QCM).

²⁸⁷ Cf. Lichtenstein *et al.* [1982], Camerer [1995, II. A.].

nulle à l'éventualité de leur exactitude, sont pourtant vraies dans 20% à 30% des cas.²⁸⁸ Bien que les différentes études ne convergent pas rigoureusement sur ce point, il semble cependant que les jugements émis par les 'experts' (dans le cadre, il va sans dire, de leur domaine d'activité respectif) témoignent d'une calibration de meilleure qualité, touchant parfois même à la perfection.²⁸⁹

Le biais de sur-confiance s'est également vu établi sur la base de l'examen des intervalles de confiance fournis par les décideurs invités à établir une estimation numérique de certaines grandeurs. Si la démarche diverge, les conclusions sont similaires. On constate, en effet, de façon générale, que les intervalles de confiance retenus sont trop étroits. Ainsi Alpert & Raiffa [1982]²⁹⁰ rapportent que les intervalles de confiance à 50% (correspondant à l'écart inter-quartiles) ne contiennent la valeur exacte que dans environ 30% des cas. Ces mêmes auteurs signalent que les intervalles à 98%, tels, donc, que la fourchette avancée par le sujet lui paraît contenir, pour ainsi dire avec certitude, la valeur correcte, ne recèlent cette valeur que dans environ 60% des cas. Là aussi, cependant, les intervalles de confiance suggérés par des spécialistes s'avèrent, en général, plus adéquats.

1.2.3. Quelques autres biais

En même temps que le biais de sur-confiance fait douter de la pertinence des connaissances ou des croyances individuelles (mais aussi des croyances de l'individu quant à la pertinence de ses propres connaissances), son action accentue ce conservatisme cognitif que l'on a, plus haut, imputé au biais de confirmation. Pour préciser ce point, il paraît juste d'affirmer que le premier de ces biais constitue un frein à l'évolution des constructions cognitives opérant en amont, quand le second agit en aval. Ainsi le biais de sur-confiance ne prédispose guère le sujet à réexaminer celles-ci, puisqu'il le conduit, tout simplement, à ne pas (suffisamment) ressentir le besoin qu'il y aurait d'engager une telle démarche. Le biais de confirmation frappe, quant à lui, le sujet qui, bien que disposé, *a priori*, à remettre en question ses constructions cognitives, aura finalement tendance à juger cette perspective comme non nécessaire. Quelques autres biais ont été rapportés qui conduisent à cette même conclusion que les constructions cognitives du décideur seraient fréquemment en proie à une inertie injustifiée. Rapportons ici trois de ces biais qui, tous, mettent en doute, plus spécifiquement, la capacité de la

²⁸⁸ Ce constat général souffre d'une exception lorsque le sujet est invité à se prononcer sur des questions très simples. Dans ces circonstances, la réaction la plus courante consiste à céder une part au doute, de sorte que l'examen de la calibration des jugements concernés révèle un certain manque de confiance.

²⁸⁹ Cf. note 13, ci-dessus.

²⁹⁰ Dans cette étude, à titre d'exemple, les sujets (des étudiants de l'université d'Harvard -engagés, pour l'essentiel, en MBA-, mais aussi quelques étudiants du MIT) sont invités à estimer diverses grandeurs, telles le pourcentage d'étudiants préférant le bourbon au scotch, le pourcentage d'étudiants favorables à une éventuelle intervention militaire américaine au Moyen-Orient ou encore le nombre d'étudiants engagés en thèse au sein de la Harvard Business School ou le montant des recettes du canal de Panama en 1967... Pour chacune de ces grandeurs, les estimations demandées prennent la forme d'une fonction de densité simplifiée, puisque réduite aux seuls quartiles augmentés d'une estimation des valeurs extrêmes.

mémoire à constituer un réceptacle fidèle des événements passés.

Une première difficulté résulte des manifestations du biais dit de 'contemplation rétrospective' ('hindsight bias'). Mis en lumière par Fischhoff [1975], celui-ci fait état de la curieuse propension du décideur à juger, *ex post*, plus prévisible un événement survenu qu'il ne l'aurait en fait jugé, *ex ante*.²⁹¹ Ainsi, l'auteur rapporte, dans son article pionnier, les résultats d'une expérience par laquelle les différents sujets se voient invités à attribuer des probabilités quant à l'issue d'un conflit militaire, mineur, passé. Pour ce faire, quatre possibilités mutuellement exclusives sont préalablement portées à l'attention des sujets.²⁹² La tâche assignée au groupe de contrôle consiste, sans plus de spécificités, à attribuer une probabilité à chacune de ces issues. Les sujets du groupe expérimental se voient désignés, au cas par cas, l'une quelconque des différentes issues comme constituant le résultat historique du conflit. Il leur est alors demandé d'attribuer une probabilité à chacune des issues en faisant abstraction de leur connaissance (supposée ou avérée) du résultat. Les fruits de cette simulation mentale laissent clairement apparaître une propension des sujets expérimentaux à juger, relativement aux sujets du groupe de contrôle, davantage probable l'issue supposée historique.²⁹³ Parce qu'il atténue, néanmoins, les effets de surprise, en donnant au décideur le sentiment que les événements passés étaient tout à fait prévisibles ('je le savais !'), le biais de contemplation rétrospective dissimule quelques bonnes opportunités de remettre en cause ses capacités prédictives et, le cas échéant, de les faire progresser.

Les nombreuses recherches menées dans la continuité des travaux de Heider [1958] et Kelley [1967] relatifs aux processus d'attribution causale révèlent une autre difficulté des plus manifestes (Van Raaij [1986a, pp. 363-6]). Il est très fréquent, en effet, de voir le décideur attribuer ses échecs passés à des facteurs fortuits, imprévisibles, alors que ses succès seraient, au contraire, couramment perçus comme résultant de son seul mérite.²⁹⁴ Or, comme le soulignent ces recherches, si de telles attributions sont psychologiquement rassurantes, elles sont aussi fréquemment indues. Cette propension, en particulier, à rejeter les résultats négatifs dans le domaine du non contrôlable dispense le décideur de remettre en cause ses constructions cognitives, en tirant les leçons de ses expériences passées.

Enfin, un troisième et dernier biais nous amène, de façon plus générale, à attirer

²⁹¹ Cf. aussi Fischhoff [1982], et pour une synthèse plus récente des travaux relatifs à ce biais : Hawkins & Hastie [1990].

²⁹² Le conflit dont il est question opposa les troupes Britanniques aux Gurkhas népalais. Les quatre issues considérées sont, quant à elles, les suivantes : 1) une victoire Britannique, 2) une victoire autochtone, 3) une neutralisation mutuelle, donnant lieu à un accord de paix, 4) une neutralisation sans accord de paix (le résultat historique, soit dit en passant).

²⁹³ Camerer [1995, F.] suggère que le biais de contemplation rétrospective ne serait qu'une illustration d'un phénomène, plus général, que l'auteur place sous l'intitulé 'malédiction du savoir' ('curse of knowledge'). Cette malédiction du savoir renvoie à l'idée qu'un individu mieux informé devient incapable de se figurer, précisément, ce qu'un (autre) individu, moins informé, perçoit, pense, anticipe...

²⁹⁴ Ces formes d'attributions ne font qu'illustrer la pertinence de l'opposition fondamentale, suggérée par les promoteurs de la théorie, entre la classe des attributions externes, d'une part, et celle des attributions internes, d'autre part.

l'attention sur le rôle de la mémoire en tant que source *sui generis* de cohérence cognitive. Ainsi, qu'il s'agisse d'encoder et/ou de restituer de l'information, la mémoire tend à privilégier la 'production de sens'. A l'instar de ces expériences classiques de psychologie où le sujet rapporte avoir vu un as de pique noire, ou un as de coeur rouge, là où l'expérimentateur lui présentait un as de pique rouge, l'individu a tendance à interpréter l'information en lui donnant du sens. De même, lorsqu'il s'agit de se souvenir, sa mémoire procédera typiquement par reconstruction, s'efforçant de tisser des souvenirs épars en une trame cohérente (cf. Hogarth [1987, Ch 7]). Néanmoins, dans la mesure où ces opérations, qui peuvent donner lieu à des rationalisations injustifiées, s'effectuent à la lumière des connaissances, des représentations ou des croyances du moment, elles renforcent, ici encore, la propension au conservatisme cognitif.

1.2.4. La théorie de la dissonance cognitive

Au vu des précédents développements, on ne saurait conclure cette sous-section sans présenter brièvement la 'théorie de la dissonance cognitive'. En effet, outre que cette contribution psychologique incontournable, impulsée par le travail pionnier de Festinger [1957], intègre et même accentue l'impact des biais rapportés ci-dessus, elle fournit une explication de cette relative immunité dont semblent jouir les constructions cognitives du décideur. La théorie de la dissonance cognitive s'articule autour du concept, très lâche, de 'cognition'. Celui-ci renvoie, ainsi, à tout énoncé relatif au décideur, à son environnement (physique ou social), ou encore aux rapports du décideur à son environnement. De façon générale, la 'dissonance cognitive' définit un état psychologique inconfortable qui se caractérise par la cohabitation d'ensembles de cognitions non (totalement) compatibles.²⁹⁵ Elle est affaire de degré et peut donc se révéler plus ou moins marquée. La dissonance cognitive semble, en particulier, être le lot commun du décideur exposé à des cognitions/informations qui remettent en cause la pertinence de telle ou telle de ses décisions passées et, ce faisant, **les cognitions constitutives de l'image qu'il se fait de ses propres facultés de jugement**. Le degré d'intensité de la dissonance associée à une décision donnée est alors, toutes choses égales par ailleurs, d'autant plus élevé que sont nombreuses et manifestes ces cognitions dissonantes, et d'autant plus faible que le sont les cognitions consonantes (Festinger [1957]).²⁹⁶

Dans la mesure où la dissonance cognitive fait le lit d'états psychologiques inconfortables, c'est sans surprise que l'on trouve, en amont des prédictions suggérées

²⁹⁵ Dans la perspective avancée par Festinger [1957], sont dites consonantes/dissonantes les cognitions qui peuvent/ne peuvent être reliées par des rapports d'implication psychologique. Il s'agit là de relations qui reposent, peu ou prou, sur l'opération d'une 'logique de sens commun'. Ainsi les cognitions 'je suis un humaniste' et 'je suis contre la peine de mort' sont-elles consonantes, au même titre que le sont les cognitions 'je suis quelqu'un d'honnête' et 'j'ai dit la vérité à X' ou encore les cognitions ('économiques') 'je suis un investisseur averti' et 'la valeur de mon placement s'est accrue régulièrement'.

²⁹⁶ L'auteur a même suggéré l'existence d'une 'formule' afin de 'quantifier' l'intensité d'un état de dissonance. Ainsi, s'agissant d'une décision donnée, l'importance de la dissonance qui lui serait associée peut se déterminer comme le rapport de la somme (pondérée) des cognitions dissonantes à la somme (pondérée) des cognitions consonantes (où les pondérations restituent l'importance psychologique relative' des cognitions en présence).

par les promoteurs de la théorie, l'affirmation suivant laquelle le décideur, confronté à la dissonance cognitive, s'efforcera d'en réduire l'intensité, en vue, *in fine*, de rétablir la 'consonance cognitive'. Si un tel objectif semble pouvoir (et même devoir) naturellement impliquer la reconnaissance, plus ou moins poussée, du caractère erroné des décisions passées ainsi que des constructions cognitives sur lesquelles celles-ci se fondent, Festinger [1957] n'en souligne pas moins la prégnance d'une démarche alternative. Au coeur même des propos de l'auteur, cette autre démarche revêt -le plus souvent de façon simultanée- deux dimensions distinctes, selon que l'intensité de la dissonance cognitive se voit réduite par le biais d'une (ré)action sur les cognitions/informations dissonantes ou, au contraire, consonantes. Ainsi le décideur fera-t-il montre d'une propension, ici, à étayer les arguments consonants déjà existants, ou encore, à concevoir de nouvelles cognitions consonantes, là, à minimiser, voire à nier, la portée des cognitions dissonantes, ou encore, à prévenir le développement de nouvelles cognitions problématiques. Autant de démarches qui conduisent le décideur à développer un rapport sélectif et biaisé à l'information potentiellement disponible.

On l'aura compris, la théorie de la dissonance cognitive conduit à envisager la perspective de processus de rationalisation *ex-post* des décisions retenues.²⁹⁷ Fondamentalement, la théorie prédit que le décideur entérinera ses erreurs passées ou s'engagera dans de tels processus de rationalisation, selon que les cognitions qu'il nourrit quant à ses propres facultés ou vertus se révèlent plus, ou moins, 'résistantes' que les cognitions qu'il s'agit d'altérer ou de manipuler afin de mener à bien le processus en question. De fait, telle qu'elle a pu évoluer, la théorie de la dissonance cognitive en est venue à reposer sur l'idée selon laquelle la plupart des décisions, un tant soit peu libres ou autonomes, donnaient (immédiatement) prise à un certain niveau de rationalisation *ex-post* (Earl & Wicklund [1999]). La raison semble en être que la phase post-décisionnelle s'accompagne communément d'une période de doute qui, *parce qu'elle met en cause les compétences du sujet*, donne prise à la dissonance cognitive et au besoin de réduire ou de supprimer celle-ci. La rationalisation *ex-post* des décisions et, par là même, la préservation des connaissances, représentations ou croyances qui les fondent, relèveraient donc, en général, d'un mécanisme affectif d'autodéfense (d'"égo-défense') viscéralement ancré.

1.3. Dynamique des probabilités

Au début des années soixante-dix, Daniel Kahneman et Amos Tversky ont suggéré, à l'occasion de différentes contributions²⁹⁸, une perspective susceptible d'éclairer le processus par lequel le décideur vient, en particulier, à estimer la probabilité d'un

²⁹⁷ Selon Festinger [1957], la résorption de la dissonance cognitive s'effectue par l'altération des cognitions 'les moins résistantes au changement'. Un propos à la portée tant 'postdictive' que prédictive, dont l'intérêt est avant tout de faire valoir que tout processus de rationalisation *ex post* doit fatalement trouver ses limites... Un propos qui laisse également supposer que les représentations s'avèreront davantage rigides que les croyances.

²⁹⁸ Cf. Kahneman & Tversky [1972, 1973], Tversky & Kahneman [1971, 1973, 1974]. Ces différentes contributions sont reprises in Kahneman *et al.* [1982]. Les références ci-après renvoient à ce dernier recueil.

événement incertain et, plus généralement, à formuler des appréciations en état d'incertitude' (dans le sens très large que les auteurs donnent au concept, cf. Kahneman & Tversky [1982]²⁹⁹). L'analyse des jugements (prédictifs) probabilistes dont est porteuse cette perspective est intimement associée aux concepts clés d'heuristiques' et de 'biais'. Elle constitue, aujourd'hui encore, la principale source de réflexion relative à la dynamique des probabilités, que celles-ci soient envisagées dans leur appréhension subjectiviste ou fréquentialiste. Shafir & Kahneman [1999, pp. 284-5] définissent ainsi chacun des concepts évoqués à l'instant : ***'The term judgemental heuristic refers in this context to a relatively simple or intuitive mental computation, which is used to provide an answer to a question that ideally calls for a more sophisticated computation (...) A judgemental bias is a systematic discrepancy between intuitive judgement and a relevant normative standard'*** (nous avons ajouté les italiques). Une *procédure heuristique* est donc un 'raccourci cognitif' ; un *biais*, une 'erreur systématique' (c'est-à-dire prévisible).

Le cœur du propos de Kahneman et Tversky (ainsi que de leurs collègues) les conduit précisément à affirmer qu'un décideur, amené à juger du degré de vraisemblance d'un événement incertain, aura communément recours à des procédures heuristiques. Or, si celles-ci peuvent donner lieu, assez souvent, à des résultats satisfaisants, elles peuvent, non moins fréquemment, sous-tendre la manifestation de différents biais.³⁰⁰ En effet, le recours à de telles procédures simplifiées amène parfois le décideur à formuler des réponses qui s'avèrent insensibles/sensibles à des éléments de la situation-problème pourtant pertinents/non-pertinents. Clairement, donc, l'approche par 'heuristiques et biais' nécessite que soit identifié un standard normatif puissant, à l'aune duquel chacun de ces concepts fondamentaux serait, seul, susceptible de prendre sens. C'est ici la théorie reçue des statistiques et du calcul des probabilités qui fait office de référence. Dans la mesure, toutefois, où les extensions de l'approche économique standard aux décisions en environnement incertain présupposent que somme toute, en tout décideur, un statisticien sophistiqué, c'est la conception standard de la rationalité qui peut être (et se voit), par la même occasion, tenue pour norme. Kahneman et Tversky ont mis l'accent sur trois procédures heuristiques, à savoir : les jugements par 'représentativité', les jugements par 'prégnance' et les jugements par 'ancrage et ajustement'.

1.3.1. Heuristiques et biais : les jugements par 'représentativité'

La procédure heuristique de loin la plus étudiée met en jeu l'idée d'un jugement par 'représentativité'. Cette modalité d'appréciation semble tout particulièrement susceptible d'être déployée lorsqu'il s'agit d'estimer la probabilité qu'un objet B appartienne à une catégorie A et/ou qu'un événement B résulte d'un processus A (Kahneman & Tversky [1972]). Dans un cas comme dans l'autre, suggèrent Kahneman et Tversky, le décideur

²⁹⁹ Telle que l'envisagent les auteurs, l'incertitude constate, peu ou prou, un état de connaissance lacunaire. En ce sens, l'incertitude peut fort bien ne pas porter sur une perspective future.

³⁰⁰ En fait, c'est la manifestation même de ces biais qui peut amener le chercheur à inférer la nature de la procédure heuristique déployée.

aura tendance à juger les perspectives en question d'autant plus vraisemblables que B lui paraît 'représentatif' de A ou, en d'autres termes, que B 'ressemble' à A.³⁰¹ Ainsi que le reconnaissent aisément les auteurs (Kahneman & Tversky [1972]), une telle suggestion ne peut être saisie que de façon somme toute intuitive. C'est au demeurant pourquoi ils s'attachent, dans une large mesure, à illustrer plutôt qu'à définir le jugement par représentativité.

S'agissant d'illustrer la pertinence de leur propos au regard du premier domaine d'application identifié plus haut (soit les relations d'appartenance), Kahneman & Tversky [1973] rapportent en particulier une série d'expériences dans le cadre desquelles le sujet se voit présenter, d'une part, un profil psychologique prétendument établi par un spécialiste et, d'autre part, une liste de professions ou de cursus universitaires. La tâche expérimentale consiste alors, pour le sujet, à se prononcer sur la profession effectivement exercée ou le cursus effectivement suivi par l'individu ainsi décrit en s'efforçant de classer, par ordre décroissant de vraisemblance ou de probabilité, les professions ou les cursus soumis à son attention.³⁰² Les auteurs font ici l'hypothèse que la démarche communément retenue conduira le sujet à apprécier le degré de similitude qui unit la description psychologique examinée au stéréotype qu'il associe à chacune des professions ou à chacun des cursus possibles. Une profession ou un cursus est en ce sens jugé d'autant plus probable que le profil psychologique considéré la/le représente bien. De fait, les auteurs constatent des résultats peu ou prou similaires, qu'ils demandent expressément à un groupe d'ordonner les professions ou les cursus par ordre décroissant de *représentativité* (des professions ou cursus qui semblent les mieux 'représentés' -'stéréotypés'- par tel ou tel profil psychologique à celles ou ceux qui semblent l'être le moins bien), ou qu'ils invitent un autre groupe à les ranger par ordre décroissant de *probabilité* ou de vraisemblance.

Quant au second domaine d'application privilégié que soulignent les auteurs (soit les relations d'engendrement), on peut en particulier rappeler, à leur suite, que la plupart des individus jugeront plus probable, au terme d'une séance de lancés à pile ou face, d'obtenir la séquence P-F-P-F-F-P que les séquences P-P-P-F-F-F ou P-P-P-P-F-P. La première séquence a en effet le mérite évident : 1) de préserver -contrairement à la seconde- le caractère aléatoire du processus tel que le perçoivent la plupart des individus

³⁰¹ A l'occasion d'une contribution ultérieure (Tversky & Kahneman [1982]), les auteurs se sont efforcés d'étendre, ainsi que de rationaliser, leur approche des jugements de 'représentativité'. La représentativité se voit, dans le cadre de cette contribution, dépeinte comme une relation unissant un processus ou un modèle A à une catégorie ou un événement B qui leur serait associé. A peut être : 1) une distribution (au sens statistique du terme), 2) une catégorie ou une classe d'objets, 3) une population (là aussi, au sens statistique du terme), ou 4) une cause ou un système de causalités. B serait alors, respectivement : 1) une valeur numérique synthétique (telle une moyenne ou une médiane), 2) un élément particulier appartenant à telle catégorie ou telle classe, 3) un échantillon, 4) un effet ou un ensemble d'effets. Nous focalisons donc ici notre présentation -à l'instar des auteurs- sur les jugements *par* représentativité en tant qu'ils relèvent des catégories 2 & 3.

³⁰² A titre d'exemple, Kahneman & Tversky [1973, p. 49] rapportent la description qui suit de Tom W. : ' Tom W. is of high intelligence, although lacking in true creativity. He has a need for order and clarity (...) He seems to have little feel and little sympathy for other people (...) Self-centered he nonetheless has a deep moral sense (...)'. Sur la base de cette seule description, le sujet est alors invité, ici, à établir une prédiction probabiliste relativement au cursus universitaire choisi par l'intéressé.

(de préserver une relative alternance), 2) de préserver -contrairement à la troisième- l'équilibre global du processus (de conduire, ainsi, à un nombre approximativement équivalent de piles et de faces). Bien que ces différentes séquences soient tout aussi (im)probables, la séquence P-F-P-F-F-P paraît donc, dans l'ensemble, plus représentative du processus aléatoire d'engendrement et, partant, plus probable. On en vient tout naturellement à aborder les différents biais que les jugements par représentativité sont susceptibles d'occasionner.

En même temps que la série d'expériences rapportée ci-dessus permet à Kahneman et Tversky d'illustrer la pertinence de leur propos, elle conduit les auteurs à révéler l'existence d'un biais, des plus répandus, qui voit le décideur négliger systématiquement les probabilités *a priori* ('base-rates'). Ainsi, les sujets invités à inférer l'orientation universitaire probable d'un individu suggèrent des réponses qui font fi des fréquences empiriques de répartition des étudiants entre les diverses filières. Alors qu'ils ont connaissance (*a priori*) de la faiblesse relative des effectifs engagés, à titre d'exemple, en sciences de l'information, une très large majorité de sujets n'hésitera pas, au vu d'un profil psychologique donné, à considérer (*a posteriori*) que tel étudiant a davantage de chances d'être engagé dans cette filière plutôt que dans telle autre qui, pourtant, draine un nombre autrement plus important d'étudiants. En vertu de la règle de Bayes, une sous-pondération aussi nette de l'information *a priori* ne peut paraître justifiée que si l'information nouvellement acquise constitue une source de prédiction essentiellement fiable. Or, au dire même des sujets, les profils psychologiques ne sauraient constituer que des indicateurs somme toute bien fragiles. Dans la mesure, cependant, où les jugements procèdent intuitivement (et irrésistiblement) par représentativité, ces indicateurs en viennent à jouer un rôle disproportionné.

La croyance en ce que Kahneman & Tversky ont appelé 'la loi des petits nombres'³⁰³ constitue un second biais, tout aussi répandu et important que le précédent. Juger de la représentativité d'un échantillon, semble devoir conduire le décideur à s'interroger, d'une part, sur le degré de ressemblance entre l'échantillon et la population-mère³⁰⁴ et, d'autre part, sur le caractère plus ou moins aléatoire de la séquence obtenue³⁰⁵ (cf. l'exemple du lancé à pile ou face, rapporté plus haut). Si telle est bien l'essence du jugement par représentativité en matière d'échantillonnage, et pour autant qu'une telle procédure heuristique soit effectivement déployée, il doit en résulter une insensibilité du jugement prédictif à la taille de l'échantillon ou, en d'autres termes, une tendance à émettre des jugements approximativement identiques que l'on ait affaire à un échantillon de taille restreinte ou à un très large échantillon. Aussi, c'est pourquoi Kahneman et Tversky en viennent à attribuer aux jugements par représentativité l'erreur qui consiste à étendre les vertus de la loi des grands nombres à des échantillons de petite taille.

Une illustration, parmi bien d'autres, de l'impact de la 'loi des petits nombres' tient

³⁰³ Cf. Tversky & Kahneman [1971], Kahneman & Tversky [1972].

³⁰⁴ Les différentes composantes sont-elles représentées ? Les proportions sont-elles conservées ?

³⁰⁵ A supposer, donc, que l'ordre de tirage soit observé.

dans la teneur des réponses apportées au problème suivant : soit une ville dotée de deux maternités ; il naît en moyenne 45 bébés par jour dans la plus grande de ces maternités, contre 15 dans la plus petite ; durant une année, chaque maternité a répertorié le nombre de jours pour lesquels plus de 60 % des enfants nés étaient des garçons ; pour quelle maternité ce chiffre est-il susceptible d'être le plus élevé ? La majorité des sujets interrogés indiquent que les deux maternités ont dû répertorier sensiblement le même nombre de jours. Guère plus d'un sujet sur cinq est en mesure de fournir la bonne réponse, à savoir que la plus petite maternité est vraisemblablement celle qui a enregistré le plus de jours marqués par une proportion élevée de naissances masculines. Ainsi que le signalent Kahneman & Tversky [1972, p. 45] : '**The notion that sampling variance decreases in proportion to sample size is apparently not part of man's repertoire of intuitions**'. La loi des petits nombres est également à l'oeuvre dans cette intuition irrésistible que l'on qualifie communément de 'sophisme du joueur' ('gambler's fallacy') : après avoir observé une série de 'piles' ou, après avoir vu le rouge sortir trois ou quatre fois consécutivement, bien des joueurs estiment que 'face' *doit* se produire, ou que la couleur noire *doit* sortir. C'est là, bien sûr, une méconnaissance totale de la logique des 'tirages avec remise' qui peut être assimilée à une croyance en la validité locale de la loi des grands nombres.

Quelques autres biais possiblement liés à la prégnance des jugements par représentativité ont été identifiés par Kahneman et Tversky. Brièvement, les auteurs font notamment état des difficultés que rencontrent la plupart des individus à nuancer leurs appréciations au vu de la fiabilité ou de la pertinence prédictive des sources sur lesquelles celles-ci se fondent. Déjà signalées plus haut (cf. l'exemple des 'profils psychologiques fictifs'³⁰⁶), ces difficultés se trouvent également à l'origine de ce que les auteurs appellent l'illusion de validité'. Le phénomène résulte de ce constat que la représentativité d'un ensemble d'informations (un profil psychologique ou un score à un test particulier, par exemple) par rapport à un certain résultat (un cursus universitaire ou un niveau général d'aptitude, par exemple) semble largement influencée par la *quantité* d'informations ou d'indices disponible. Lorsque ces informations ou ces indices sont corrélés et, partant, redondants, recourir à l'heuristique de représentativité peut donc induire une illusion de validité. En effet, le décideur aura tendance, dans ces conditions, à accorder une probabilité trop forte à tel ou tel résultat et/ou à témoigner d'un degré de confiance excessif en la pertinence de ses appréciations.³⁰⁷

La corrélation entre 'degré de représentativité' et 'degré de probabilité' apparaît plus défailante encore lorsqu'on en vient à examiner le biais que Kahneman et Tversky placent sous l'intitulé 'sophisme de conjonction' ('conjunctive fallacy'). C'est un principe

³⁰⁶ Kahneman & Tversky donnent cette autre illustration : amenés à anticiper le classement de fin d'année d'un étudiant donné, sur la base d'une note obtenue en tout début de cursus, un grand nombre de sujets suggèrent des réponses qui laissent entendre que celle-ci préfigurerait parfaitement celui-là. Bien que tel ou tel résultat puisse être 'représentatif' de la catégorie des bons ou des mauvais élèves, la logique statistique voudrait, néanmoins, qu'un jugement prédictif fondé sur une source aussi précaire soit systématiquement corrigé vers la moyenne (il conviendrait donc, ici, d'anticiper un classement moins extrême : plus proche du milieu de la promotion).

³⁰⁷ Cf. ci-dessus, § 1.2.2.

élémentaire que la probabilité associée à la réalisation simultanée de deux événements (ou plus) ne peut être supérieure à la probabilité que l'un quelconque de ces événements en particulier se réalise ; on doit avoir ainsi (pour deux événements) : $p(A \cap B) < p(A)$ et $p(A \cap B) < p(B)$. Les jugements par représentativité peuvent néanmoins conduire à des violations systématiques de ce principe établi. Toujours dans le cadre d'expériences mettant en jeu des profils psychologiques fictifs, Kahneman et Tversky ont ainsi pu constater que 80% à 90% des sujets sollicités sont en proie aux sophismes de conjonction, estimant ici plus probable que tel individu soit 'comptable' et 'passionné de jazz' plutôt que 'passionné de jazz' (sans autres précisions), là que tel autre soit 'banquier' et 'féministe' plutôt que 'féministe' (sans autres précisions). A l'évidence, la conjonction de plusieurs traits descriptifs peut apparaître plus 'représentative' (d'un profil psychologique donné) que ne l'est tel ou tel trait pris isolément.

1.3.2. Heuristiques et biais : les jugements par 'prégnance'

A côté des jugements par représentativité, Kahneman et Tversky ont pu également faire valoir l'importance des jugements par 'prégnance' ('availability'). Cette stratégie cognitive serait prioritairement mobilisée lorsqu'il s'agit, pour le décideur, d'estimer la fréquence avec laquelle telle ou telle classe d'événements peut être amenée à se réaliser, mais également lorsqu'il s'agit d'apprécier la plausibilité de tel ou tel développement. Ainsi cette procédure heuristique serait-elle susceptible de se voir déployée afin d'appréhender tant la fréquence des faillites, en général, que la probabilité que tel entreprise, en particulier, fasse faillite. Dans un cas, comme dans l'autre, c'est une logique de 'prégnance'³⁰⁸ qui prévaudrait, le décideur se fiant, ici, à l'aisance avec laquelle il est en mesure d'esquisser des scénarii qui conduiraient l'entreprise considérée à la faillite, là (faute de disposer de statistiques précises), à l'aisance avec laquelle des cas de faillite lui viennent à l'esprit. Pour autant, le recours à une telle procédure heuristique n'implique aucun recensement exhaustif des objets-cible pertinents (cas-type ou scénarii) : c'est le degré de facilité (perçu) avec lequel le décideur s'acquitte de la tâche consistant à identifier quelques objets-cible qui, par extrapolation, constitue le support d'une projection sur l'échelle des probabilités. A l'instar, toutefois, des estimations de la probabilité fondées sur les jugements par représentativité, celles qui reposent sur les mécanismes de la prégnance peuvent se révéler biaisées.

La principale discontinuité qui entache la corrélation entre prégnance et fréquence d'une classe d'événements tient vraisemblablement à l'opération de certaines lois élémentaires de la mémoire. Ainsi la répétition, tout comme la 'proximité temporelle', permettent-elles de maintenir telles ou telles occurrences plus vivaces à l'esprit. Dans un ordre d'idées connexe, la 'proximité affective' d'un événement ne manque pas d'en accroître la prégnance. A titre d'exemple, un individu donné jugera certainement la prégnance de l'événement 'cambriolage' et, partant, sa probabilité subjective d'autant plus fortes qu'il aura été, d'une part, plus fréquemment et/ou récemment amené à penser à pareil incident et qu'il aura été, d'autre part, plus personnellement touché par cet incident. Pourtant, la probabilité 'objective' de l'événement 'cambriolage', telle qu'établie sur une

³⁰⁸ De 'disponibilité à l'esprit'.

base fréquentialiste, n'en demeurera pas moins inchangée.

Tversky & Kahneman [1973] illustrent, avec simplicité, un aspect du précédent propos. Dans le cadre d'une expérience, différents sujets ont pris brièvement connaissance de listes constituées de noms de personnalités, masculines et féminines, en égale proportion. Amenés à se prononcer, pour chaque liste, sur la répartition par sexe des noms considérés, les sujets ont systématiquement affirmé la sur-représentation du sexe incarné, conformément à une intention des expérimentateurs, par les personnalités les plus célèbres. Les présentes considérations, en général, et ce dernier résultat, en particulier, nous permettent d'attirer l'attention, en passant, sur l'importance des distorsions quant au jugement probabiliste qui peuvent résulter des polarisations propres aux sociétés dites de l'information et de la communication.

S'agissant cette fois des estimations de la probabilité non plus d'une classe d'événements, mais d'un développement donné, deux sources majeures de biais semblent pouvoir être, au moins conceptuellement, identifiées.³⁰⁹ L'une et l'autre de ces difficultés résultent du caractère essentiellement 'quantitativiste' de la logique qui préside aux jugements par prégnance. On peut d'abord voir dans les capacités intrinsèques du décideur à imaginer des scénarii plausibles une première source potentielle d'erreurs systématiques en matière de jugements probabilistes. Une imagination fertile peut conduire un décideur à envisager une multitude de scénarii, par lesquels, tel investissement atteindrait une rentabilité acceptable, telle économie connaîtrait une sévère récession ou tel marché boursier affronterait une importante correction... Pour autant que notre décideur juge de la probabilité de chacune de ces perspectives au regard de la prégnance des scénarii susceptibles de les sous-tendre, il se révélera enclin à leur accorder une probabilité non négligeable. *A contrario*, un décideur guidé par une imagination peu proluxe pourrait être amené à attribuer une probabilité bien moindre à ces mêmes perspectives. De la sorte, il peut se faire jour une tendance systématique, pour d'aucuns à sous-estimer la probabilité de certains développements particuliers, pour d'autres, à la surestimer (Tversky & Kahneman [1973], Hogarth [1987]).

Il est ensuite possible d'identifier une seconde source de biais résultant non des caractéristiques du décideur mais de celles de l'environnement. Deux cas polaires, quoique certainement atypiques, retiendront ici notre attention. Quel que soit le nombre de scénarii susceptibles d'occasionner un développement donné, il se peut que chacun d'eux (ou que certains en particulier) soi(en)t hautement ('anormalement') plausible(s) ou, au contraire, très peu ('anormalement') vraisemblable(s).³¹⁰ Les jugements par prégnance faisant essentiellement fi de la plausibilité intrinsèque des divers scénarii 'disponibles', il semble devoir résulter, dans ces conditions, une tendance générale, ici, à surestimer la probabilité du développement considéré, là, à la sous-estimer.

1.3.3. Heuristiques et biais : les jugements par 'ancrage et ajustement'

Kahneman et Tversky ont enfin insisté sur le rôle d'une troisième procédure heuristique, à savoir : les jugements par 'ancrage et ajustement' ('anchoring and adjustment'). Il s'agit

³⁰⁹ Il y a là en effet une difficulté, car l'analyse des 'biais' s'avère dans ce domaine -en l'absence de repères normatifs évidents- somme toute plus fragile.

là d'une stratégie cognitive censée irrésistiblement se déployer lorsqu'une prédiction quantitative intervient dans un contexte marqué par la présence d'une valeur de référence susceptible de s'imposer à l'attention du décideur. Dans de telles circonstances, la procédure heuristique évoquée à l'instant conduirait le décideur à établir sa prédiction sur la base d'un ajustement, à la hausse ou à la baisse, de cet valeur-ancree ; un ajustement qui prendrait en compte l'information dont celui-ci dispose. Pour prolonger l'illustration retenue plus haut, un décideur ayant connaissance d'un indicateur de la fréquence moyenne des faillites prendrait vraisemblablement cette valeur pour 'ancree' dans l'optique d'une estimation de la probabilité qu'une entreprise donnée fasse faillite. Les ajustements pourraient alors refléter, conformément à la logique qui préside aux jugements par prégnance, l'aisance avec laquelle notre décideur parvient à déterminer des circonstances effectivement susceptibles de mener l'entreprise considérée à la faillite. Ici encore, toutefois, la catégorie des heuristiques rime avec celle des biais.

A un niveau général, un seul et unique biais s'est vu communément attribué au rôle des jugements (quantitatifs) par ancrage et ajustement. On constate, en effet, une tendance systématique, chez le décideur, à produire une estimation qui demeure excessivement proche de la valeur-ancree retenue. Les jugements par ancrage et ajustement sont ainsi, le plus souvent, des jugements par ancrage et ajustement insuffisant. Le poids démesuré des ancree dans le processus estimatif, en même temps que le caractère irrésistible du phénomène d'ancree, a pu être mis en lumière par Kahneman et Tversky dans le cadre d'une série d'expériences tout à fait éloquente (Tversky & Kahneman [1974]). Ces expériences assignent pour tâche principale aux sujets participant d'estimer différentes quantités sous forme de pourcentage (par exemple : le pourcentage de pays africains membres de l'ONU). Préalablement à toute réponse, les différents sujets se voient invités à indiquer si le pourcentage recherché est supérieur ou inférieur à une valeur -comprise entre 0 et 100- déterminée de façon aléatoire.³¹¹ L'analyse des résultats montre, sans ambiguïté, que les estimations fournies sont nettement influencées par le niveau de la valeur-ancree, artificiellement suggérée.³¹² A l'évidence, la procédure retenue conduit chaque sujet à fixer son attention sur la valeur sélectionnée aléatoirement, puis à 'ajuster' au gré de ses connaissances, de ses croyances ou de ses intuitions. Le caractère hautement divergent des réponses fournies

³¹⁰ Quelques remarques spéculatives peuvent, à ce stade, être formulées. La logique 'quantitativiste' propre aux jugements par prégnance paraît, *a priori*, en mesure de générer d'assez bonnes approximations pour autant que le degré de plausibilité moyen d'un ensemble de scénarii demeure, d'une appréciation à l'autre, approximativement constant. Quoi qu'il en soit, il semble douteux que cette logique 'quantitativiste' ne se voit pas, çà et là, doublée d'une démarche plus qualitative par laquelle le décideur apprécierait la plausibilité de chaque scénario disponible. Ce n'est pas là, pour autant, remettre en cause la réalité empirique des jugements par prégnance. En effet, il paraît vraisemblable, d'une part, que l'estimation de la plausibilité de chacun des scénarii envisagés soit sommaire et, d'autre part, qu'une telle estimation repose elle-même sur une estimation (quantitative) de la prégnance des scénarii de niveau inférieur (ceux-là qui sont susceptibles de fonder chacun des scénarii initialement envisagés). Ce dernier point soulève, à l'évidence, une régression à l'infini qu'il n'y a pas lieu ici de traiter tant il est vrai que notre propos s'avère essentiellement spéculatif.

³¹¹ Il est à noter que le caractère aléatoire du procédé apparaît manifestement dans la mesure où la valeur retenue est celle qui résulte du tirage d'une roue -graduée, donc, de 0 à 100-, par l'expérimentateur, en présence des sujets.

d'un groupe à l'autre, en présence d'ancres distinctes mais ne constituant en aucun cas des indicateurs pertinents, atteste non seulement de l'insuffisance des ajustements opérés mais aussi de l'attraction irrésistible (et, ici, irrationnelle) que peuvent exercer certaines valeurs saillantes.

En matière d'estimation des probabilités, à proprement dit, la nature insuffisante des phases d'ajustements a notamment été mise en cause afin de rendre compte de la tendance, généralement observée, à la surestimation de la probabilité des 'événements conjonctifs' et, *a contrario*, à la sous-estimation de la probabilité des 'événements disjonctifs'. Ainsi, à titre d'exemple, invités à parier sur l'un des trois événements suivants : 1) tirer une boule rouge dans un sac contenant 50% de boules rouges et 50% de boules blanches, 2) tirer, sept fois consécutivement, une boule rouge dans un sac contenant 90% de boules rouges et 10% de boules blanches ('événement conjonctif'), et 3) tirer au moins une boule rouge lors d'une série de sept tirages consécutifs dans un sac contenant 10% de boules rouges et 90% de boules blanches ('événement disjonctif'), un nombre important de sujets reporte le schéma de préférence $2 > 1 > 3$, alors que la probabilité de ces différents événements est, respectivement, de 0.48 (2), 0.5 (1) et 0.52 (3) (Bar-Hillel [1973]). Il paraît effectivement raisonnable, dans ces conditions, d'avancer à la suite de Tversky & Kahneman [1974] que la probabilité de l'événement conjonctif est surestimée comme suite d'un ancrage sur la valeur 0.90 et d'un ajustement insuffisant, alors que la probabilité de l'événement disjonctif serait, quant à elle, sous-estimée du fait d'un ancrage sur la valeur 0.10 et d'un ajustement, là aussi, insuffisant.

1.4. Vers une perspective intégrée...

Il est sans doute nécessaire, avant de clore cette section consacrée à la dynamique des constructions cognitives, en général, et des probabilités, en particulier, de nous essayer à dresser un portrait-type du décideur tel qu'il semble se dégager de notre présentation des multiples 'biais cognitifs'. On ne saurait prétendre, néanmoins, faire davantage ici que suggérer quelques lignes directrices, tant il est vrai que les nombreuses réflexions relatives aux jugements prédictifs sont encore assez largement en attente d'intégration. A un niveau général, on l'a vu, c'est l'image d'un décideur en proie à un certain conservatisme qui domine. Soucieux de préserver l'intégrité de ses constructions cognitives et, au-delà, de maintenir une vision positive de ses propres facultés de jugement (cf. la théorie de la dissonance cognitive), il semble entretenir, souvent, un rapport biaisé à l'information qui le conduit, imperceptiblement, à privilégier la cohérence à la vérité-pertinence. Cette perspective, probable, d'un décalage entre les constructions cognitives que mobilise le décideur et la réalité des situations-problème rencontrées donne prise à ce qui ne manque pas d'apparaître, d'un point de vue externe, comme des formes d'autosatisfaction induite, dont le biais de sur-confiance atteste précisément.

Sur le plan, plus spécifique, de la dynamique des probabilités, on peut vouloir opportunément distinguer la question de la formation des croyances de celle de leur

³¹² Ainsi, à la question évoquée plus haut les membres d'un premier groupe estiment, après avoir observé la valeur 10, à 25% la proportion des pays africains membres de l'ONU ; les membres d'un second groupe l'estiment quant à eux, après avoir observé la valeur 65, à 45%.

transformation -ou de leur révision. C'est que le biais de sur-confiance vient alors énoncer, dans le premier de ces domaines, le cas général, à savoir celui d'un décideur qui accorderait une probabilité d'occurrence trop élevée à l'hypothèse, au développement, à l'état du monde jugé le plus probable (cf. Griffin & Tversky [1992, p. 412]). La tendance au conservatisme cognitif vient, quant à elle, fonder la règle en matière de révision des croyances probabilistes, donnant l'image d'un décideur qui, ancré sur la probabilité *a priori*, procéderait à des ajustements insuffisants. Il nous faut, néanmoins, développer quelque peu ce second point. A cela deux raisons. D'abord, l'économiste standard, fidèle à la perspective subjectiviste, ne se soucie guère que de révision (bayésienne) des probabilités. Ensuite, il paraît intéressant de connaître les circonstances sous lesquelles le conservatisme cédera le pas à la 'sur-réaction'.³¹³

Si l'on se permet de poser d'emblée cette alternative, c'est en fait que les travaux expérimentaux qui prennent le modèle bayésien pour référence normative expresse mettent en exergue chacune de ces tendances contradictoires. Ainsi, l'heuristique de représentativité, on l'a vu, peut engendrer des jugements probabilistes qui font fi des probabilités *a priori*, donnant en cela l'image de décideurs prompts à sur-réagir, c'est-à-dire à procéder à des révisions de probabilités excessives au vu des éléments d'information additionnels dont ils disposeraient. *A contrario*, on a pu établir, dans le cadre de tâches conçues en vue de tester la robustesse descriptive de la règle de Bayes, la prévalence des attitudes conservatrices (Edwards [1968], Grether [1980]). Amenés à déterminer la probabilité qu'un certain tirage (avec remise) ait été effectué dans une urne A, plutôt que B, les sujets, informés de la probabilité de sélection *a priori* de chacune des urnes ainsi que de leur contenu respectif (soit du nombre de boules par couleur), suggèrent des réponses qui s'avèrent, au vu de la nature précise du tirage, trop timides, trop proches des probabilités *a priori*.

Griffin & Tversky [1992] suggèrent une perspective propre, notamment, à intégrer ces résultats expérimentaux par où se voient constatées, relativement à l'idéal bayésien, deux déviations symétriques.³¹⁴ Selon les auteurs, il serait souvent permis d'apprécier un stimulus informationnel le long d'une double dimension. Ainsi ce stimulus peut-il être doté d'une plus ou moins grande 'proéminence' -en ce sens qu'il semble véhiculer un message plus ou moins net, tranché, extrême- de même qu'il peut s'avérer plus ou moins 'pertinent' -en ce sens qu'il constitue un indicateur prédictif plus ou moins fiable, significatif.³¹⁵ Dans

³¹³ C'est un point bien établi, pour ce qui est de la transition entre sur-confiance et sous-confiance, que le degré de difficulté des situations-problème considérées constitue le facteur le plus important (cf. Lichtenstein *et al.* [1982], Griffin & Tversky [1992]). Ce n'est que lorsque la situation-problème considérée s'avère relativement simple que ce dernier fera communément montre de sous-confiance et, donc, se forgera des croyances trop timides, le développement jugé le plus probable se voyant accordée une probabilité d'occurrence trop faible.

³¹⁴ L'article de Griffin et Tversky est, à bien des égards, au domaine du jugement prédictif, ce qu'est l'article de Tversky & Simonson [1993] au champ des jugements évaluatifs. Chacune de ces contributions se propose, en effet, de suggérer des perspectives à vocation synthétique (cf. Ch 3, § 2.3.2., *supra*).

³¹⁵ On retient le doublet proéminence/pertinence afin de restituer la terminologie, un peu austère, des auteurs qui opposent, quant à eux, la 'force' ('strength') au 'poids' ('weight') d'un 'stimulus informationnel' ('evidence').

le cadre des tâches de révision bayésienne, évoquées ci-dessus, ces deux dimensions trouvent aisément à s'incarner. Un tirage peut paraître, en effet, d'autant plus proéminent qu'il désigne plus nettement, *de par ses proportions*, une urne plutôt que l'autre ; il est d'autant plus pertinent, en sa capacité de stimulus informationnel, qu'il implique un nombre important de boules.

Certes, les auteurs ne s'en cachent pas, il est souvent difficile de donner, dans les conditions écologiques de la décision, un contenu bien rigoureux à chacun des concepts proposés. On peut néanmoins, croyons-nous, regrouper sous la bannière de la proéminence les effets de prégnance ou de représentativité rencontrés au cours de notre présentation des procédures heuristiques. En ce sens, les expériences personnelles ou récentes, de même que les stimuli qui incarnent ou évoquent distinctement tel ou tel contexte, développement, résultat seront-ils particulièrement proéminents. La pertinence écologique d'un stimulus renverrait davantage à l'étendue, au sérieux, à la crédibilité des constats que véhicule un stimulus informationnel donné. Si l'on s'accorde à reconnaître une certaine portée au propos de Griffin & Tversky [1992], les tendances au conservatisme, d'une part, et à la sur-réaction, d'autre part, peuvent alors se voir parcimonieusement intégrées. En effet, indiquent les auteurs, le décideur serait, communément, davantage sensible à la proéminence des stimuli informationnels qu'à leur pertinence. Dans ces conditions, le décideur amené à réviser ses croyances sur la base d'informations faiblement proéminentes, mais pourtant tout à fait pertinentes, fera montre de ce conservatisme souvent constaté. Lorsque les stimuli informationnels se révèlent, au contraire, nettement proéminents mais faiblement pertinents, c'est un pattern de sur-réaction qui prévaudra.

2. De la nécessité d'intégrer les biais et autres limitations cognitives du décideur

L'examen (partiel) des processus par lesquels se forment et se transforment les constructions cognitives, en général, et les probabilités, en particulier, a révélé, au cours de la précédente section, l'existence d'un nombre important de 'biais'. ***Ainsi l'individu ne semble-t-il pas être ce système de traitement de l'information neutre et sophistiqué que la théorie économique dominante conçoit à l'image du scientifique/statisticien idéal.*** Les multiples défaillances cognitives rapportées concourent, de toute évidence, à faire douter de la présomption standard suivant laquelle la dynamique des constructions cognitives conduirait, naturellement, à préserver un équilibre de vérité ou de pertinence au pire momentanément perturbé. Ce faisant, c'est la qualité des jugements prédictifs, des anticipations du décideur, qu'il y a certainement lieu de remettre en cause : l'idéal d'un cadre options/conséquences qui capturerait fidèlement les caractéristiques des situations-problème rencontrées peut-il être doté d'une quelconque pertinence descriptive ?

Confrontés à ces éléments de suspicion, lourds de conséquences, que semble introduire la perspective de biais cognitifs, les économistes standards ont coutume d'opposer une objection méthodologique radicale. ***Ainsi signifient-ils fréquemment leur extrême scepticisme quant à la possible généralisation des conclusions, établies***

expérimentalement, vers les contextes écologiques de la décision .³¹⁶ Ce scepticisme se fonde sur trois arguments qui donnent l'occasion au théoricien standard de réaffirmer sa croyance en la pertinence des connaissances et autres constructions cognitives du sujet, puisqu'en effet les travaux attestant de l'existence de biais cognitifs mobilisent largement les techniques expérimentales. Le comportementaliste se voit alors, tel Sisyphe, souvent condamné à redéployer sa critique afin de prendre acte de ces parades défensives que lui oppose l'économiste standard.

En vertu d'un premier argument, donc, le théoricien standard fait valoir que les contextes écologiques de la décision seraient, relativement aux contextes expérimentaux, autrement plus incitatifs. C'est pourquoi le décideur, mieux à sa tâche, car davantage motivé, devrait en réalité parvenir à se soustraire, notamment, à l'attraction des biais cognitifs rapportés par l'expérimentateur. Dans sa déclinaison la plus modérée, cette objection conduit à accorder un crédit des plus limités aux études qui, comme cela est souvent le cas en psychologie, portent sur des sujets expérimentaux enrôlés sans aucune contre-partie financière.

Un second argument, bien connu, insiste sur le caractère sélectif des contextes écologiques de la décision, censé conduire les seuls spécimens les plus sophistiqués à peser sur l'activité économique. Par *analogie*, donc, avec la théorie biologique de l'évolution, cet argument invite à considérer l'action d'une 'sélection naturelle économique'. Il se doit d'être clairement distingué de cette autre thèse en vertu de laquelle l'évolution biologique permettrait d'affirmer, *d'emblée*, la pertinence de l'hypothèse de rationalité (cf. Becker [1976 Ch 1, 1987] ou Kagel *et al.* [1981]).³¹⁷

Enfin, par un troisième argument, le théoricien standard en vient à suggérer cette idée que les conditions écologiques permettraient, contrairement aux conditions expérimentales, la pleine expression des effets correcteurs de l'apprentissage. Thaler [1987a, p. 96] rapporte : ***"In the real world people will learn to get it right". This comment (...) is derived from a reasonable concern that many experiments have not offered the subjects much if any opportunity to learn. The validity of the assertion comes to an empirical question. Do real world environments facilitate learning ?***. L'argument repose donc sur l'idée que les biais et autres anomalies rapportés par les psychologues et/ou les comportementalistes seraient le fruit de réactions par trop spontanées. Dans les conditions écologiques, *l'apprentissage par l'action*, voire, *par instruction*, devrait permettre au décideur de se soustraire, notamment, à l'emprise des

³¹⁶ Un soupçon qui se révèle, en fait, d'une portée des plus générale, puisqu'il ne vise pas les seuls biais rapportés plus haut, mais l'ensemble des critiques de l'approche standard de la rationalité, dès lors qu'elles reposeraient sur la mise en évidence d'anomalies constatées expérimentalement (cf. Thaler [1987a, pp. 96-8 ; 1996, pp. 228-9], Tversky & Kahneman [1988, pp. 186-8], Camerer [1995, pp. 608-9], Rabin [1998, pp. 31-2]). Ce n'est pas, donc, que le seul domaine des constructions cognitives, des jugements prédictifs et des anticipations qui se voit concerné, mais également celui des jugements évaluatifs, des préférences, des choix/décisions.

³¹⁷ Dans le cadre du débat ici considéré, les partisans de cette version non analogique seraient enclins à appuyer le premier argument, voire le troisième, qui seuls permettent de garantir la perspective d'agents uniformément rationnels (au moins, pour ce qui est du troisième argument, une fois la phase d'apprentissage achevée ; cf. Lucas [1987]).

biais cognitifs révélés par l'expérimentateur.³¹⁸

2.1. Les biais cognitifs comme fiction expérimentale : les vertus supposées de l'apprentissage dans les conditions écologiques

Des trois arguments esquissés à l'instant, c'est le dernier que l'on voudrait ici avec le comportementaliste discuter, nous réservant l'examen des deux premiers pour des chapitres subséquents.³¹⁹ Aussi convient-il certainement de répondre à cette question que soulève Thaler : est-il permis de croire, de façon générale, que les conditions écologiques de la décision puissent être particulièrement propices à la diffusion des effets correcteurs de l'apprentissage ? Pour le comportementaliste, et pour Thaler notamment, c'est par la négative qu'il faut répondre à la question, tant il paraît clair que les tâches assignées aux sujets expérimentaux s'avèrent autrement moins subtiles, moins complexes, que ne le sont la plupart des situations-problème du monde réel (Katona [1980, pp. 59-60]). La prise en compte de la réalité écologique ne peut, en fait, que conduire à donner une image plus fragile encore des aptitudes cognitives du décideur. Dans cette optique, les biais consignés expérimentalement, en particulier, pourraient bien voir, dans les conditions écologiques, leur impact amplifié. ***Pis même, l'approche par les biais semble devoir, en vérité, ne révéler que la portion congrue des difficultés qui doivent, dans ces conditions, séparer le décideur de l'idéal standard d'omniscience ou de quasi-omniscience.*** Pour un March ou un Simon, en effet, pas plus les vertus potentielles de l'apprentissage par l'action que celles de l'apprentissage par instruction ne sauraient soustraire le décideur, confronté aux subtilités qui marquent tant de situations-problème du monde réel, aux affres d'une certaine ignorance. Reprenons ici quelques uns des arguments comportementalistes.

2.1.1. Les limites de l'apprentissage par l'action

Lorsqu'il évoque, de façon relativement abstraite, les formidables vertus de l'apprentissage, c'est essentiellement dans l'apprentissage par l'action, ou par feed-back, que le théoricien standard semble placer ses espoirs (cf. Tversky & Kahneman [1988, pp. 186-8]).³²⁰ Cette 'forme d'apprentissage'³²¹ serait ainsi une véritable panacée, susceptible

³¹⁸ Pour être tout à fait juste, il est, au sein même de la communauté des psychologues, des auteurs qui nient la pertinence écologique des biais cognitifs. Minoritaires, ces derniers suggèrent, sur fond d'argumentaire évolutionniste, que l'hypothèse de rationalité ne serait violée que lorsque les tâches proposées aux sujets se révèlent trop 'artificielles', en ce sens qu'elles ne s'apparentent à aucune tâche que rencontrerait le décideur dans les conditions écologiques. Dans cette perspective, la rationalité individuelle serait étroitement liée au contexte écologique d'où elle surgit (Kahneman & Tversky [1996] et Johnson-Laird [1999] se font l'écho de ces controverses en lien, respectivement, avec ces biais que l'on associait à la dynamique des probabilités, en particulier, et à la dynamique des constructions cognitives, en général).

³¹⁹ Cf. Ch 5, § 3.2., *infra*, et, pour ce qui est des arguments évolutionnistes de nature non analogique, Ch 6, § 3.2.2., *infra*.

³²⁰ C'est au demeurant pourquoi les économistes d'obédience standard, engagés dans l'étude expérimentale du comportement, privilégient -à l'instar d'un Vernon Smith- les expériences réitérées, censées révéler le véritable potentiel correcteur de l'apprentissage par l'action.

de gommer, en particulier, l'impact des biais cognitifs rapportés par l'expérimentateur. Face à cette conjecture, rarement étayée, le comportementaliste met en lumière *la nature générale des difficultés* qui, dans les conditions écologiques de la décision, concourent à limiter sévèrement le potentiel correcteur de l'apprentissage par feed-back. Qu'en ressort-il ?

De toute évidence, la difficulté la plus générale et, certainement aussi, la plus fondamentale, doit résulter de ce qu'un apprentissage adéquat exige, au rang des conditions nécessaires, que le décideur soit confronté, de manière récurrente, à une situation-problème approximativement inchangée.³²² Or, il semble précisément que cette *condition de stabilité* se révèle loin d'être toujours (suffisamment) satisfaite. Nombre de situations-problème que rencontre le décideur dans les contextes écologiques présentent, en effet, un caractère résolument singulier. Ainsi, combien d'achats immobiliers un ménage réalise-t-il dans sa vie ? Combien de recherches d'emploi un individu est-il amené à conduire ? Combien de situations d'investissement auxquelles l'entrepreneur ou le manager peuvent se voir confrontés présentent de réelles similitudes ? (etc.).

A supposer, pourtant, cette condition de stabilité remplie, il peut paraître douteux de croire sans réserve, ainsi que semble le faire Lucas [1987], en la nécessaire expression du potentiel correcteur de l'apprentissage.³²³ Deux autres difficultés, en particulier, surgissent qui conduisent à faire douter de ce que l'apprentissage par feed-back puisse, alors même, toujours amener le décideur à une parfaite intelligence des caractéristiques constitutives des situations-problème rencontrées (March [1994, pp. 81-2]). La première de ces difficultés soulève la question de la *disponibilité* des feed-back pertinents. La seconde, celle de leur *clarté*.

2.1.1.1. Le problème de la disponibilité des feed-back : l'analyse de Einhorn et Hogarth

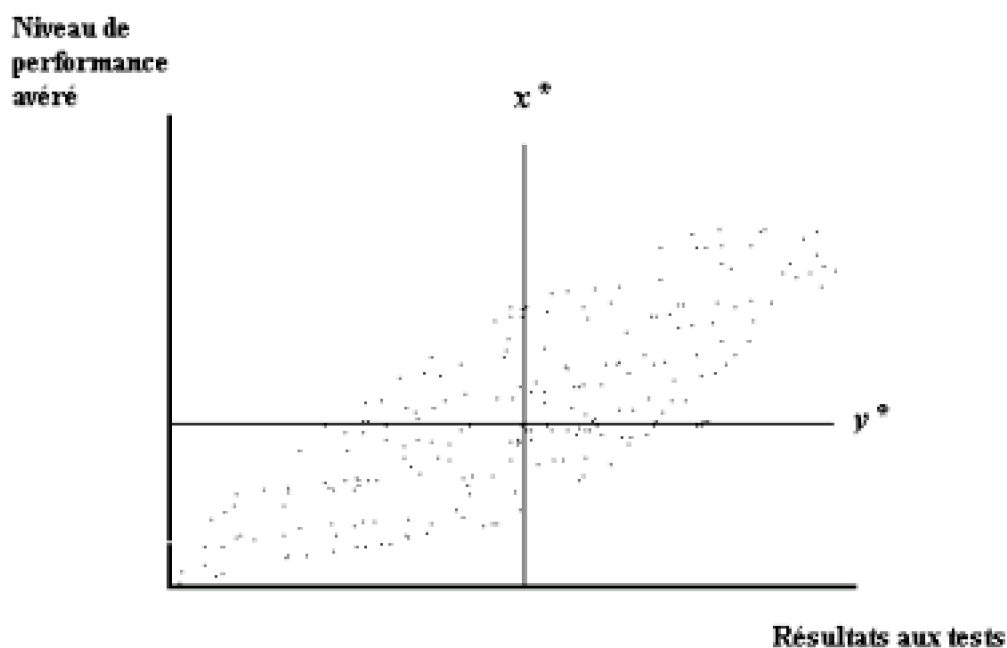
Le problème que pose l'absence, dans les contextes écologiques de la décision, de certains feed-back pourtant requis aux fins d'apprécier la pertinence de nos pratiques établies s'est vu, à l'occasion de différentes contributions, brillamment soulevé par Hillel

³²¹ Dans son sens le plus restreint -et, certainement aussi, le plus répandu-, le concept d'apprentissage renvoie au processus qui donne lieu à une modification des connaissances ou des comportements du sujet, comme suite de ses interactions avec l'environnement (Richard *et al.* [1990]), en tant que cette modification s'avère, d'une part, relativement stable (Le Ny [1996]) et qu'elle constate, d'autre part, un certain progrès (George [1992]). Les psychologues ont coutume de distinguer les *formes* et les *mécanismes* de l'apprentissage. On range parmi les formes ou les modalités d'apprentissage -des plus élémentaires aux plus complexes- : l'empreinte, l'habituatation, l'apprentissage associatif (de type 'essai et erreur' ou 'par conditionnement'), l'*apprentissage par l'action*, par l'observation et/ou l'imitation et, enfin, *par instruction*. On trouve du côté des mécanismes ou des processus sous-jacents : la catégorisation, le transfert analogique, l'émission et le test d'hypothèses, ainsi que l'induction (cf. Weil-Barais [1993, Ch XXII]).

³²² Pour être plus juste, on peut considérer qu'un apprentissage adéquat aura d'autant plus de chances de se produire que la classe des situations-problème envisagée sera, d'une part, plus importante et, d'autre part, plus homogène.

³²³ Cf. Thaler [1996, p. 235].

Einhorn et Robbin Hogarth.³²⁴ Le raisonnement des auteurs s'inscrit sur fond d'une situation-problème-type, à savoir : les tâches de sélection. Pour les besoins de leurs présentations, Einhorn et Hogarth envisagent plus spécifiquement les tâches de sélection de personnel, mais leur perspective se généralise aisément aux diverses situations qui requièrent qu'une ressource rare³²⁵ soit, de façon récurrente, attribuée sélectivement. Les problématiques de l'apprentissage interviennent ici en tant qu'il s'agit, pour le décideur, de juger de la pertinence des procédures qu'il mobilise afin d'allouer la ressource convoitée. De prime abord, cette pertinence semble garantie dès lors que le 'retour sur investissement' s'avèrerait globalement satisfaisant. A défaut d'un tel niveau de résultats, il peut paraître opportun, pour le décideur, de réviser ses méthodes, d'apprendre. Sur un plan théorique, ces considérations relatives aux tâches de sélection se voient parcimonieusement restituées dans le cadre du schéma placé ci-après. Les variables x et y capturent, respectivement, le critère de sélection et le niveau de performance. Le niveau x^* est la valeur-seuil du critère que le 'candidat', en un sens générique, se doit d'atteindre afin d'être sélectionné ; y^* représente la valeur-seuil à partir de laquelle le niveau de performance est jugé satisfaisant. Une tâche de sélection récurrente peut donc être conceptuellement restituée par un nuage de points dans le plan (x, y) . Le croisement des valeurs-seuils permet alors de définir quatre catégories desquelles les candidats pourraient ressortir, à savoir : vrais positifs, faux positifs, vrais négatifs et, enfin, faux négatifs.



Einhorn et Hogarth identifient deux difficultés qui, dans le cadre écologique des

³²⁴ Cf. Einhorn & Hogarth [1978], Einhorn [1982], Hogarth [1987].

³²⁵ Cette ressource peut tout aussi bien consister en une subvention, un crédit, un apport en capital (cf., par exemple, le problème qui se pose aux 'capital-risqueurs'), qu'en un poste, une augmentation ou une promotion, ou encore, en de l'attention..

tâches de sélection, semblent susceptibles d'entraver l'action potentiellement correctrice de l'apprentissage par feed-back. La première et principale difficulté tient au fait que le contexte écologique ne livre, fréquemment, au décideur qui souhaiterait apprécier la pertinence de ses techniques de sélection, qu'une partie de l'information nécessaire. L'information sur les candidats rejetés n'est souvent pas disponible, ou ne l'est que difficilement. Impossible, en effet, de savoir ce qui serait advenu si telle subvention ou telle promotion avait été attribuée au candidat A, plutôt qu'au candidat B. Difficile de savoir ce que sont devenus les multiples candidats à l'embauche qu'un recruteur donné a jugé préférable de ne pas sélectionner. Aussi le schéma reproduit n'a-t-il bien, le plus souvent, qu'une existence tout à fait théorique ou virtuelle. Pourtant, afin d'apprécier la pertinence de ses jugements, le décideur devrait idéalement comparer le taux de vrais positifs (vrais positifs/[vrais positifs + faux positifs]) au taux de faux négatifs (faux négatifs/[faux négatifs + vrais négatifs]) -où la pertinence d'une procédure de sélection paraît établie dès lors que celui-ci se révélerait significativement inférieur à celui-là. Sauf à procéder à des expérimentations aux conséquences incertaines,³²⁶ le décideur devra donc généralement se contenter de la seule information relative aux cas positifs.³²⁷

La seconde difficulté tient à l'impact de ce que les auteurs appellent les 'effets de traitement' ('treatment effects'). Ces effets peuvent souvent n'être isolés qu'à condition de mener une forme d'expérience de pensée, puisqu'ils reposent sur la distinction que l'on pourrait faire entre le 'potentiel de performance *ex ante*' du candidat et son 'potentiel de performance *ex post*'. Il y a 'effet de traitement' lorsque le simple fait de sélectionner un candidat conduit à amplifier son potentiel initial (ou, plus généralement, si sa sélection est à l'origine d'une série de processus de nature à accroître ce potentiel de départ). Le concept a donc à voir avec les prophéties auto-réalisatrices. Son impact conduit à brouiller le feed-back reçu par le décideur.³²⁸ Il résulte, donc, de l'action conjuguée de ces

³²⁶ Le décideur pourrait en effet, dans l'absolu, accepter divers candidats jugés, *a priori* (i.e. à l'aune du critère retenu, de la valeur de x^*), non satisfaisants. Einhorn et Hogarth font ici valoir les problèmes éthiques qu'une telle démarche soulèverait, de même que le caractère tout à fait incertain des bénéfices que le décideur pourrait en retirer.

³²⁷ Ici surgit une autre difficulté que l'on se contentera, parce qu'elle est le fruit de constats expérimentaux, d'évoquer dans le cadre de la présente note. Les observations révèlent en effet une certaine propension, chez le sujet invité à considérer les résultats fictifs d'une tâche de sélection, à porter une attention excessive au nombre de vrais positifs. Le point paraît surprenant, puisqu'il lui est donné, dans ce contexte artificiel, la possibilité de considérer l'ensemble des catégories conceptuellement envisageables. Cette propension se manifeste tout particulièrement lorsque le sujet prend connaissance séquentiellement, et non simultanément, des couples (x, y) . Ce constat résulte, selon toute vraisemblance, du caractère sélectif, et donc biaisé, de la mémoire. Dans les conditions écologiques, cette propension condui(rai)t le décideur à considérer non pas tant le taux de vrais positifs -ce qui, faute d'un meilleur indicateur, paraît constituer la démarche la plus raisonnable- que la fréquence des vrais positifs. On rejoint bien sûr, ici, le biais de confirmation présenté plus haut (cf. § 1.2.1.).

³²⁸ Les effets de traitement contribuent à nourrir ce paradoxe que signalent les auteurs (dans les termes de Einhorn [1982, p. 278]) : 'positive outcome feed-back can occur in spite of, rather than because of, our predictive ability'. Ce paradoxe est, en outre, toutes choses égales par ailleurs, d'autant plus susceptible de se vérifier : 1) que la valeur de x^* est élevée, et 2) que la valeur de y^* est faible (puisque chacun de ces paramètres conduit à accroître le taux de vrais positifs -lequel constitue, dans les conditions écologiques de la décision, le feed-back le plus pertinent-).

difficultés, que le décideur enclin à apprécier la pertinence de ses procédures pourrait ne pas les remettre en cause alors même qu'elles seraient, en fait, de qualité globalement médiocre.³²⁹

2.1.1.2. Le problème de la clarté des feed-back : de la complexité simonienne à l'ambiguïté marchienne

Les difficultés mises en lumière par Einhorn et Hogarth et, tout particulièrement, le problème que pose l'indisponibilité de certains feed-back d'importance, paraissent bien réelles et, donc, préoccupantes pour quiconque en viendrait à fonder des espoirs démesurés dans les vertus de l'apprentissage par l'action. Mais avec la thématique de la clarté des feed-back on touche, à coup sûr, au socle sur lequel se fonde le pessimisme du comportementaliste quant aux capacités du décideur à se forger des constructions cognitives qui seraient dotées de cette pertinence que leur confère volontiers le théoricien standard. En effet, lors même que les feed-back seraient 'disponibles', lors même aussi que la 'condition de stabilité' serait respectée, il faut encore que le décideur soit en mesure d'interpréter convenablement ces feed-back. Ainsi seulement pourra-t-il corriger, le cas échéant, quelques-unes de ses 'connaissances-reçues'. La clarté des feed-back, leur aptitude à véhiculer une information précise et univoque, est pourtant, dans les conditions écologiques de la décision, loin d'être toujours garantie. L'*ambiguïté*, au sens de March, renvoie en particulier³³⁰ à ces expériences, à ces réalités historiques qui se prêtent aisément à de multiples interprétations. Elle est le fruit de cette *complexité* qui, au dire de Simon, marque tant de situations-problème du monde réel. Ambiguïté et, au-delà, complexité, constituent des obstacles majeurs à l'émergence, dans les contextes écologiques, de constructions cognitives pertinentes et compréhensives. Précisons quelque peu chacun de ces concepts si fondamentaux.³³¹

La complexité est au coeur des écrits de Simon. Pourtant, force est de constater que l'auteur ne donne de la notion aucune caractérisation expresse. Le point est regrettable et résulte, pour l'essentiel, de ce que la complexité *per se* n'est pas tant, dans les travaux de Simon, un objet d'analyse qu'un instrument. Elle constitue, en effet, cet obstacle fondamental qui entrave, en particulier, les capacités du décideur à comprendre, à appréhender les caractéristiques précises des situations-problème qu'il rencontre, et lui interdit, *in fine*, d'y apporter des réponses optimales. Simon [1969/1981, Ch 7] recèle, en fait, la seule contribution par laquelle l'auteur s'attache à discuter de la complexité en tant

³²⁹ On pourrait ici faire remarquer que l'essentiel est bien que le taux de vrais positifs soit satisfaisant (quel que soit, par ailleurs, le taux de faux négatifs, ou l'étendue des effets de traitement). De fait, cette conception pragmatique semble caractéristique de l'attitude de bien des décideurs ('on ne change pas une équipe qui gagne', dit-on). Il n'en reste pas moins qu'il peut y avoir place, çà et là, pour des stratégies plus efficaces encore.

³³⁰ On se souvient que l'ambiguïté marchienne peut également frapper les préférences du décideur (cf. Ch 3, §2.4., *supra*).

³³¹ La présentation, livrée ci-dessous, du concept d'ambiguïté se fonde sur March & Olsen [1976, Ch 1 & 4] et March [1994, pp. 81-91 ; pp. 180-7]. Quant à la présentation de la complexité au sens de Simon, elle repose davantage sur diverses considérations éparpillées que sur certains textes précis (cf., tout de même, Simon [1958, 1976, 1969/1981]).

qu'objet. Le chapitre -une contribution, datant de 1962, intitulée 'The architecture of complexity'- s'inscrit sur fond des réflexions connexes issues de la cybernétique et de la théorie générale des systèmes. Comme tant d'autres auteurs de sa génération, Simon a été profondément intéressé par ces développements. Telle qu'il l'emploie, la notion de complexité paraît donc globalement compatible avec l'acception qu'en donnent les promoteurs de la cybernétique ou de la théorie générale des systèmes.³³² Ainsi, dans les propos d'un Simon, la complexité ressort-elle bien, à un niveau général d'analyse, principalement comme un attribut de l'environnement ou de la situation-problème considéré.³³³ Une réalité donnée s'avère d'autant plus complexe, pour l'auteur, qu'elle met en jeu un nombre d'autant plus important d'éléments engagés dans des interactions régies selon des principes d'autant plus divers et variés.³³⁴

Afin de percer cette complexité environnementale, le système de traitement de l'information humain ne disposerait, selon Simon, que d'aptitudes, de compétences, bien limitées. Par-delà les évolutions de terminologie, conduisant l'auteur d'abord à mettre l'accent sur les carences de l'attention, puis sur la faiblesse des capacités de recueil/traitement de l'information, ces limitations résulteraient en définitive de certaines

³³² Il est juste d'affirmer, nous semble-t-il, que la cybernétique ou la théorie générale des systèmes (ou encore la théorie statistique de la communication -i.e. la théorie de l'information-) n'ont jamais constitué, dans les propos de l'auteur, guère plus qu'une source d'inspiration superficielle. Si, comme tant d'autres, Simon a pu, çà et là, emprunter à ces 'disciplines', il s'est toujours agi d'emprunts généraux. Ainsi l'auteur ne fait-il, en particulier, aucun usage des formalismes et autres conventions reçus, dans ces domaines, quant il s'agit de définir la complexité (telle l'algorithme de Shannon, par exemple). Cette distance qu'a pu conserver l'auteur avec la cybernétique ou la théorie générale des systèmes reflète, pour partie, son scepticisme quant à la viabilité et, plus encore, la portée du projet d'ensemble qui les anime (à savoir : le souci de fournir un corps de réflexions à vocation transdisciplinaire, cf. Simon [1969/1981, pp. 193-4]).

³³³ Cette formulation (excessivement ?) prudente résonne en écho de ce constat que formule Moles [1996, p. 993] : 'L'existence d'une propriété de complexité inhérente à un arrangement ou à un groupe d'objet est ressentie par tous d'une façon confuse'. Une des difficultés de ce projet qui consisterait à donner une définition d'essence objective de la complexité résulte de ce que la base conventionnelle retenue à cette fin ne parvient jamais véritablement à rompre avec cette réalité subjective et relative que constitue l'expérience individuelle de la complexité (une difficulté qui filtre, d'ailleurs, des définitions usuelles du terme).

³³⁴ Pour être plus explicite, la complexité au sens de Simon semble en fait reposer, avant tout, sur une assertion quantitative simple mais aussi (bien que le point soit moins évident) sur certaines considérations plus qualitatives. Sans surprise, Simon adhère à ce constat quantitatif qu'une réalité donnée peut être tenue pour d'autant plus complexe, toutes choses égales par ailleurs, que ses interrelations constitutives mettraient aux prises un nombre important d'éléments. La dimension qualitative, quant à elle, surgit de ce que Simon [1969/1981, Ch 7] tend vers cette intuition qu'à nombre d'éléments comparables, un système 'non hiérarchique' doit être réputé plus complexe que ne l'est un système 'hiérarchique' (ou arborescent). Les systèmes hiérarchiques ont, en effet, l'avantage de présenter des interrelations 'ordonnées', car concentrées au niveau de chaque sous-système ; aussi sera-t-il possible de les décrire avec davantage de parcimonie. A supposer que le caractère hiérarchique d'un système puisse être affaire de degré (ce que fait, dans une large mesure, Simon [1969/1981]), il y a là quelques éléments de réflexion susceptibles de donner un fondement plus qualitatif à la complexité, envisagée comme attribut de l'environnement. Au demeurant, notre interprétation se déduit aisément de la définition que l'auteur, lui-même, donne des 'systèmes complexes'. Simon [1969/1981, p. 195] indique, de façon, il est vrai, quelque peu circulaire (mais voir la note précédente) : 'Roughly, by a complex system, I mean one made up of a *large number of parts that interact in a nonsimple way*' (nous avons ajouté les italiques).

caractéristiques propres à la mémoire humaine et son mode de fonctionnement.³³⁵ C'est en raison de ces contraintes neuro-cognitives, semble nous dire Simon, que le décideur se trouvera couramment dans l'incapacité de déterminer, de façon un tant soit peu précise, les modalités par lesquelles interagissent les divers éléments constitutifs de son environnement(-problème). ***Ainsi n'est-ce pas tant de la complexité par elle-même, que du rapport déséquilibré qui prévaut entre aptitudes cognitives du décideur, d'une part, et complexité de l'environnement, d'autre part, que surgissent les biais et autres carences qui frappent les constructions cognitives individuelles et, limitent, ce faisant, la portée de l'hypothèse de rationalité*** (Simon [1957], March & Simon [1958, Ch 6]).³³⁶

Un dernier point mérite, ici, notre attention. Il peut sembler parfois, au vu des écrits de Simon, que l'élaboration de constructions cognitives proprement pertinentes serait non seulement entravée par la complexité, mais aussi par l'instabilité et l'incertitude environnementales. L'auteur évoque en effet, avec une certaine régularité³³⁷, l'impact de ces deux dimensions, lorsqu'il s'agit de faire valoir les intrications qui marquent, dans leurs conditions écologiques, les processus de décision ou de résolution de problèmes. Ni l'instabilité, ni l'incertitude ne reçoivent, cependant, de traitement tout à fait autonome. Ainsi, dans cette perspective, l'instabilité -dans le sens de 'variabilité'- constitue clairement une caractéristique de l'environnement qui peut être envisagée comme une (autre) *source* de la complexité. L'incertitude, dans la mesure où elle constate l'incapacité du décideur à formuler des jugements prédictifs ou des anticipations déterministes, renvoie, quant à elle, aux carences des aptitudes cognitives du décideur, et prend davantage la forme d'un *corollaire* de la complexité.³³⁸ Ce n'est pas donc l'incertitude (au sens exogène que lui donne la théorie de la décision), mais la complexité en général, et l'instabilité en particulier, qui rendraient l'environnement imprévisible (incertain au sens de Simon).

Contrairement aux écrits d'un Simon, les contributions d'un March relient explicitement les thématiques de la complexité aux problématiques de l'apprentissage. L'expérience passée, nous dit ainsi March, se révélerait, *du fait de la complexité des situations-problème du 'monde réel'*, fréquemment équivoque : aucune interprétation et, partant, aucune leçon universellement acceptable ne sauraient, souvent, en être tirées. Pourtant l'ambiguïté, loin de favoriser une lecture modeste du passé par laquelle le sujet ferait allégeance de sa relative ignorance, est communément source d'interprétations

³³⁵ Cf. Ch 5, § 2.1.1., *infra*.

³³⁶ Simon [1958, pp. 52-3] évoque 'the contrast between the infinite complexity, on the one hand, of the real world with which the choice process, if it is to be genuinely rational, must deal, and the severe simplicity, on the other hand, of even the most complicated models that the human mind can handle in its calculations'.

³³⁷ Cf. Simon [1959, 1963, 1976, 1978], par exemple.

³³⁸ Simon [1976, p. 142] écrit : 'Uncertainty (...) exists not in the outside world, but in the eye and mind of the beholder. We need not enter into philosophical arguments as to quantum-mechanical uncertainty lies at the very core of nature, for we are not concerned with events at the level of the atom. We are concerned with how men behave rationally in a world where they are often unable to predict the relevant future with accuracy.'

avancées avec une fermeté excessive. La principale raison de ce phénomène tient à l'opération, pour ainsi dire, d'un biais de 'confirmation rétrospective'. Quand les feedback résultant d'une décision donnée s'avèrent suffisamment malléables, le décideur privilégiera l'interprétation qui confirme, ou semble confirmer, le bien fondé de ses jugements passés. C'est cette cohérence préservée qui rend le décideur (excessivement) confiant en la validité de ses interprétations. Mais c'est aussi, précisément, parce que l'ambiguïté se caractérise par l'absence de feedback, d'informations qui seraient proprement concluants que de telles stratégies 'confirmationnistes' et, au-delà, de telles interprétations abusives, peuvent se voir maintenues. Dans ces conditions, en effet, le décideur parviendra, sans trop de difficultés, à se soustraire aux discours contradictoires.

Pour March, en dépit de la relative sérénité dont peut faire preuve, dans les contextes écologiques, le décideur en état d'ambiguïté, ses interprétations seront fréquemment en proie à des travers patents. De façon générale, celles-ci pêcheraient par excès d'ordre (ou de cohérence), en même temps que par excès de simplicité. Supposant que 'les causes seront trouvées à proximité des effets', le décideur abuserait en particulier des causalités directes, au détriment des formes de causalité plus intriquées. C'est ainsi qu'il rendra compte des événements passés en se fiant à ces indices que constituent la distance spatiale et temporelle, de sorte qu'il attribuera, par exemple, la remontée des ventes à l'embauche récente d'un nouveau directeur commercial.³³⁹ Outre cet usage abusif qu'il ferait des relations causales simples, le décideur surestimerait communément le degré d'"intentionnalité" des systèmes d'action humains, ne laissant, dans ses interprétations, que la portion congrue aux faits du hasard, aux intentions détournées et autres concours de circonstances. Aussi les situations-problème marquées par l'ambiguïté s'avèreront-elles propices au développement, et à la survie, de ces formes d'apprentissages inadéquats que l'on désigne comme 'superstitieux'. March [1994, p. 90] précise : ***Although pure cases of superstitious learning are probably relatively rare, almost all learning from experience has elements of superstition. Beliefs in the effectiveness of various strategies, products, technologies, or rules are often learned in conditions that make it hard to determine causal relations. When individuals use simple models to learn about complex interacting worlds (...) much of what is learned is likely to be based on associations between actions and outcomes that are more fortuitous than causal.***³⁴⁰

2.1.2. Les limites de l'apprentissage par instruction

Au vu des multiples difficultés dont le comportementaliste se fait l'écho, c'est une stratégie défensive bien faible, en vérité, et peut être contre-productive, que de vouloir déplacer la thématique des limitations cognitives du décideur sur le terrain écologique en invoquant, de manière relativement abstraite, les vertus supposées correctrices de l'apprentissage

³³⁹ Juger des rapports de causalité à l'aune des indices de proximité spatiale et temporelle constitue, en vérité, une procédure heuristique. Cette démarche donne en effet, très souvent, de bons résultats. Comme toute procédure heuristique, elle expose néanmoins le décideur à certains biais. Dans le présent contexte, ceux-ci prendront ainsi la forme d'attributions causales indues.

³⁴⁰ On rejoint ici, par d'autres routes, les conclusions de Einhorn et Hogarth rapportées plus haut.

par l'action. Cette stratégie nous paraît d'autant plus faible que ***ce n'est sans doute pas de l'apprentissage par feed-back, mais de l'apprentissage par instruction que l'on peut, dans nos sociétés, légitimement attendre le plus.*** Certains critiques standards semblent l'avoir compris qui invitent à examiner le rôle des 'savoirs-savants', en tant qu'ils sont dotés, pour le décideur, d'une portée pragmatique appréciable.³⁴¹ En effet, il s'est développé, depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale, un impressionnant *corpus* de travaux, à vocation normative, susceptible *a priori* d'accroître considérablement les aptitudes du décideur à formuler et résoudre les situations-problème auxquelles il lui faut se confronter. Aussi est-il permis, *pour l'économiste disposé à concéder l'impact du normatif sur le positif*, de faire valoir que si la rationalité du décideur pouvait être jadis sévèrement limitée, elle doit aujourd'hui, et davantage encore demain, plus certainement s'approcher de cette expression optimale qu'en donne le théoricien standard.³⁴² Au vu de certains développements de la théorie économique ou de la théorie statistique, du rôle des outils issus de la recherche opérationnelle, de la science du management ou de l'informatique appliquée, l'argument, il est vrai, ne manque pas de poids. Quand bien même tous les décideurs ne sauraient avoir recours aux conseils de structures spécialisées, ces savoirs à vocation normative font de nos jours l'objet d'un enseignement formel dont bénéficient nombre d'individus (en particulier, les cadres), de même qu'ils sont accessibles par l'intermédiaire d'ouvrages ou de revues s'efforçant d'en vulgariser la substance... ***La question est donc légitime : à force de penser la rationalité (optimale), la théorie économique, notamment, aurait-elle rendu ou pourrait-elle rendre (tous ?) les agents rationnels, plutôt que simplement raisonnables ?***

Dans le contexte de cette rupture de continuité entre conditions expérimentales et conditions écologiques de la décision que suggéreraient volontiers certains défenseurs de l'hypothèse de rationalité, deux arguments nous paraissent donc en mesure de fonder, le cas échéant, l'appel aux vertus potentiellement correctrices de l'apprentissage par instruction. Il est permis de faire valoir, d'une part, que les sujets 'naïfs' peuvent, hors du laboratoire, se documenter, demander conseil ou encore déléguer une partie de leurs activités décisionnelles à des tiers supposés plus 'sophistiqués'. On peut conjecturer, d'autre part, que la diffusion des savoirs-savants entraînera fatalement la disparition, à plus ou moins brève échéance, de ces biais et autres anomalies rapportées, en particulier, par les expérimentateurs. Ce sont là, sans doute, des objections d'une portée plus limitée, en ce sens qu'elles ne semblent pouvoir évacuer purement et simplement la réalité des limitations cognitives du décideur. Ici, la lisibilité même des mécanismes d'apprentissage en jeu plaide pour des conclusions plus nuancées. *A contrario*, bien que l'invocation des mécanismes de l'apprentissage par l'action ne constitue guère une stratégie convaincante, le caractère opaque des processus sous-jacents permet plus certainement, au théoricien standard, de préserver l'illusion d'une rationalité sans failles. Quoi qu'il en soit précisément de l'étendue des vertus que le théoricien standard entend

³⁴¹ Cf. Camerer [1990, pp 128-9 ; 1995, pp. 608-9].

³⁴² On pourrait croire qu'une telle position doit être un aveu de faiblesse pour le théoricien standard. Il n'en est rien. Il est permis, en effet, au théoricien qui voit dans les prémisses de l'hypothèse de rationalité des approximations, de faire valoir que la diffusion des savoirs-savants ne fait qu'accroître, à mesure que s'amenuise notamment l'action des biais, la qualité de ses approximations.

prêter à l'apprentissage par instruction, le comportementaliste n'aura pas manqué de s'être forgé sa propre idée de la question.

Afin d'estimer cet impact potentiel de l'apprentissage par instruction sur le 'degré de rationalité' du décideur, c'est une démarche assez répandue que de questionner, d'abord, la pertinence des jugements émis par ces décideurs des plus sophistiqués que l'on place dans la catégorie des 'experts'.³⁴³ Ainsi les travaux relatifs aux biais cognitifs, rapportés ci-dessus, ont-ils été souvent l'occasion de comparer les niveaux de performance de l'expert(-sophistiqué) à ceux de sujets plus naïfs. Les conclusions que l'on peut tirer des expériences impliquant des sujets experts, mais aussi des études menées 'in situ'³⁴⁴, se révèlent en demi-teinte.³⁴⁵ A un niveau général d'analyse, certes, il est juste d'affirmer que l'expert obtient de meilleurs résultats que les sujets plus naïfs. C'est ainsi que l'on a pu faire remarquer, plus haut, que les météorologues affichaient des niveaux de calibration proches de la perfection, échappant en cela au biais de sur-confiance. Le point n'est, pour le psychologue et/ou le comportementaliste, ni surprenant, ni troublant. Il ne s'est jamais agi de nier, en effet, les vertus de l'apprentissage. Les performances du météorologue, en matière de calibration, s'expliquent d'ailleurs aisément si l'on tient compte, d'une part, de l'étendue des savoirs-savants dont il bénéficie et, d'autre part, de l'abondance et de la clarté des feed-back qu'il reçoit quant à la pertinence de ses prédictions.³⁴⁶

Nonobstant ce constat de l'impact que peut avoir l'expertise sur le niveau moyen des performances de l'individu, il paraît clair que l'expert demeure, assez largement, perméable aux différents biais rapportés au cours de la section précédente. Il convient de rappeler, en particulier, que la loi des petits nombres n'est pas l'apanage des sujets naïfs. En fait, les premières réflexions de Tversky & Kahneman [1971] sur la question conduisent les auteurs à montrer que les pratiques en vigueur en psychologie mènent, bien souvent, les scientifiques du domaine à fonder leurs conclusions sur des échantillons

³⁴³ On peut assez justement voir dans l'expert celui qui, de par la maîtrise des savoirs (savants ou non) dont il dispose et/ou du fait de l'expérience accumulée, semble, contrairement au 'novice', se trouver le mieux à même d'apporter des réponses optimales à certaines classes de problèmes bien spécifiées. La notion d'expertise, ainsi que l'opposition entre 'expert' et 'novice', présentent néanmoins l'inconvénient d'être trop connotées par la dimension pragmatique des aptitudes prêtées au sujet -plus d'une forme d'expertise reposant même essentiellement sur le rôle de savoir-faire, et non de savoirs ou, *a fortiori*, de savoirs-savants. Or, ce n'est pas (plus) des vertus de l'apprentissage par l'action dont il s'agit ici de discuter. Aux fins de notre propos, l'opposition entre sujets 'sophistiqués' et sujets 'naïfs' paraît donc davantage appropriée, puisqu'elle véhicule plus certainement cette idée que les premiers maîtriseraient, contrairement aux seconds, certains savoirs-savants, tels les enseignements de la théorie économique, les principes de la logique, les règles de la statistique ou du calcul des probabilités (etc.). Aussi veillons-nous, ci-après, à ne considérer que les travaux relatifs aux seuls 'experts' ayant participé ou, plus modestement, bénéficié du développement de certains savoirs-savants.

³⁴⁴ Qu'il s'agisse d'études menées auprès de médecins, de psycho-cliniciens, de juristes, d'ingénieurs, d'économistes ou encore d'analystes financiers.

³⁴⁵ Cf. Payne *et al.* [1992, p. 106], Griffin & Tversky [1992, pp. 411-2].

³⁴⁶ Dans ce domaine, un suivi statistique des plus précis et réguliers est aisément permis. Au demeurant, le biais de sur-confiance est vraisemblablement une tendance contre laquelle le météorologue doit se voir précocement mise en garde.

insuffisamment significatifs. Par ailleurs, il faut y insister, nombre de sujets retenus par les auteurs sont des étudiants ayant reçu, à tout le moins, une initiation aux statistiques, soit qu'il s'agisse d'étudiants en psychologie, ou encore d'étudiants engagés en MBA. Au-delà de ces remarques, qui semblent confirmer que les biais cognitifs pourraient frapper des décideurs relativement sophistiqués, voire experts, on a pu parfois même pointer l'existence de quelques 'paradoxes'. Il est connu, de longue date, que des modèles statistiques simples permettent, dans divers domaines, d'établir des prédictions dont la qualité constitue clairement, pour l'expert humain, un plafond plutôt qu'un plancher (cf. Camerer & Johnson [1991]³⁴⁷). Plus déconcertant encore, certaines études menées quant 'au degré de rationalité' des anticipations relatives au niveau futur de l'inflation ont conclu à la supériorité des prévisions issues de panels de consommateurs, par rapport à certaines prévisions tirées de panels composés d'économistes (cf. Gramlich [1983], Theis [1986]). Dans un même ordre d'idées, Griffin & Tversky [1992, p. 430] peuvent remarquer : ***'If the future state of a mental patient, the Russian economy, or the stock market cannot be predicted from present data, then experts who have rich models of the system in question are more likely to exhibit overconfidence than lay people who have a very limited understanding of these systems'***.

A supposer même que l'examen des facultés de jugement de l'expert(-sophistiqué) atteste clairement des vertus de l'apprentissage par instruction, lorsqu'il s'agit de corriger les biais cognitifs, il est acquis pour le comportementaliste que cette forme d'apprentissage n'a pas (encore ?) produit tous ses fruits. N'en déplaise à l'économiste standard, la relative disponibilité/accessibilité des savoirs-savants n'a pas fait, loin s'en faut, de l'ensemble des décideurs des agents sophistiqués ou experts. Les biais et autres anomalies signalées par le psychologue et/ou le comportementaliste constituent des réalités qui se révèlent à l'intérieur comme à l'extérieur du laboratoire.³⁴⁸ Et si le laboratoire est souvent privilégié lorsqu'il s'agit d'attester de l'existence des limites de la rationalité, c'est notamment parce que les conditions écologiques semblent offrir trop d'échappatoires au scientifique désireux de s'accrocher à l'idéal de rationalité optimale (Schoemaker [1982]). Plutôt, donc, que de nier notamment la réalité des biais, c'est une démarche plus constructive que de s'attacher à expliquer pourquoi, dans les conditions écologiques de la décision, les individus semblent ne pas même toujours exploiter la palette des savoirs-savants disponibles ou accessibles. Sans doute les explications les plus immédiates doivent-elles conduire à faire observer, tout simplement, que nombre d'individus n'ont eu accès à un niveau d'éducation suffisamment avancé pour s'être vu présenter, ou pour pouvoir appréhender, par exemple, les subtilités de la règle de Bayes. Certains économistes standards ou pseudo-comportementalistes, *gommant la distinction entre le normatif et le positif*, préféreront peut-être, quant à eux, introduire ici quelques 'coûts de décision'³⁴⁹... Une explication qui recevrait plus certainement l'assentiment du

³⁴⁷ Il s'agit de modèles reposant sur une combinaison linéaire de quelques critères ; des modèles qui ont fait leurs preuves dans des domaines allant du diagnostic médical à la prévision financière, en passant par la sélection de personnel.

³⁴⁸ Ce n'est pas, d'ailleurs, le moindre des paradoxes que de remarquer que si, précisément, les conclusions du psychologue et/ou du comportementaliste sont fondées, c'est bien que tous les agents ne tirent pas pleinement profit des savoirs-savants disponibles...

comportementaliste (à côté, probablement, des explications de 'bon sens' rapportées ci-dessus) se donne à lire dans les développements suggérés par Einhorn [1982] ou Fong *et al.* [1988].

Les auteurs mettent en évidence l'existence d'un obstacle important qui semble devoir entraver la diffusion des effets potentiellement bénéfiques de l'apprentissage par instruction. La maîtrise des principes abstraits de la logique, des mathématiques, des statistiques ou du calcul des probabilités, remarquent-ils en effet, ne permettrait pas nécessairement, ni même généralement, au décideur de les appliquer. Ce constat résulterait, selon les auteurs, d'un problème fondamental de 'reconnaissance', le décideur se trouvant fréquemment dans l'incapacité de percevoir la structure normative sous-jacente aux situations-problème rencontrées. Pour Fong *et al.* [1988, p. 300], les règles de la statistique ont d'autant plus de chances d'être appliquées : 1) que le problème met en jeu une population-mère ainsi qu'un processus d'échantillonnage bien identifiés, 2) que la nature des événements considérés, ou d'autres indices, laissent apparaître le rôle du hasard ou des variations aléatoires, 3) que la culture du sujet reconnaît la situation-problème comme relevant expressément du domaine de la statistique ou de la probabilité. Afin d'apprécier les vertus ainsi que les limites de l'apprentissage par instruction, les auteurs ont soumis différents groupes de sujets à trois types de problèmes, nécessitant tous que soit mobilisée la loi des grands nombres. Chaque groupe s'est vu préalablement instruit, de façon plus ou moins poussée, de la signification et de la portée de cette loi. Les trois types de problèmes retenus, pour les besoins de l'expérience, se distinguent de par le caractère plus ou moins évident avec lequel la loi des grand nombre semble devoir s'appliquer.³⁵⁰

Les résultats de l'expérience permettent, notamment, de suggérer trois conclusions. Il apparaît d'abord, clairement, que toute instruction, même relativement sommaire, conduit à accroître significativement le recours au raisonnement statistique. On constate ensuite, quel que soit le groupe de sujets concerné, une propension à déployer les principes statistiques qui demeure nettement fonction du type de problème considéré. Il peut être remarqué, enfin, que les sujets, *dès lors qu'ils reconnaissent la nécessité de recourir au raisonnement statistique*, le font approximativement avec le même niveau de pertinence (quel que soit, donc, le type de problème envisagé). Pour Einhorn [1982] cette difficulté que paraissent avoir les individus à appliquer des règles normatives abstraites résulterait de ce que la mémoire semble organiser les expériences du sujet par 'contenu' (activités de restauration, expériences avec les collègues, situations d'achats...) plutôt que par

³⁴⁹ Nous aurons l'occasion de revenir, plus loin, sur cette extension possible du champ du calcul rationnel ; une extension qui , nous le verrons, ne va pas sans rencontrer quelques difficultés (cf. Ch 5, § 3. & Ch 6, § 3.).

³⁵⁰ Pour chaque type de problème, il s'agit invariablement pour le sujet de se prononcer sur la pertinence des raisonnements d'un ou de quelques acteurs placés en situation. Toujours, le scénario retenu confronte les acteurs à des problèmes ou des phénomènes relativement concrets (sélection d'une filière universitaire sur la base de certaines informations, problèmes de contrôle-qualité d'un processus industriel, constitution d'un panel aux fins d'une enquête, choix d'un restaurant...). Dans un premier type de problème, qualifié de 'probabiliste', les acteurs tirent des conclusions -plus ou moins appropriées- sur la base, manifeste, d'un processus d'échantillonnage. Un second type de problème, dit 'objectif', met en jeu des données statistiques. Un troisième type, qualifié de 'subjectif', voit les acteurs tirer des conclusions sur la base d'expériences de vie subjectives.

'structure' (problèmes de sélection, d'échantillonnage, de révision bayésienne...). Ce serait là, selon l'auteur, un stigmate du caractère fondamentalement inductif que revêt l'apprentissage par l'action, naturel et précoce, des combinaisons actions-résultats (ou options-conséquences) ; un caractère inductif qui tranche avec la nature déductive des règles normatives.

Il y a certainement lieu, pour conclure sur cette question du potentiel correcteur de l'apprentissage par instruction, d'élargir à nouveau la thématique des limitations cognitives du décideur. Si l'on veut un instant poursuivre, en effet, notre démarche contra-factuelle en supposant, d'une part, que les experts parviennent toujours à se dégager de l'emprise des biais cognitifs et, d'autre part, que le monde économique est essentiellement peuplé d'agents sophistiqués ou experts, il reste que l'approche par les biais ne saurait épuiser la thématique des limitations cognitives du décideur. La notion de biais offrirait même, en vérité, une image presque trop optimiste des difficultés qui frappent ses constructions cognitives (cf. March & Simon [1958, Ch 6]). Il résulte de la complexité du monde que celles-ci ne seront pas simplement biaisées. Elles se révéleront aussi tout à fait parcellaires, et communément entachées d'erreurs patentes et imprévisibles. Simon [1976, 1978a] a eu quelques mots à dire sur l'impact que peuvent avoir les techniques normatives les plus sophistiquées sur le degré de rationalité des décisions en environnements complexes (cf., aussi, Nelson & Winter [1982, pp. 126-8]). De ses propres travaux conduits dans le domaine de la recherche opérationnelle, Simon conclut que des procédures rationnelles applicables sont aussi des procédures modestes. Elles tiennent compte de l'état des connaissances et des compétences du décideur. Coincées entre ces Charybde et Scylla que semblent dresser les problèmes du recueil, d'une part, et du traitement de l'information, d'autre part, les solutions suggérées ne sont communément, même avec l'aide de ces puissantes techniques, que des solutions satisfaisantes.³⁵¹ Il ne faut donc, au total, attendre de miracles ni de l'apprentissage par instruction, ni de l'apprentissage par l'action. Les biais et autres limitations cognitives du décideur sont des réalités dont il convient de prendre acte. Aussi est-ce un objectif important, pour le comportementaliste, que de détecter les traces de ces limitations dans la réalité des comportements et des phénomènes économiques.

2.2. Quelques conséquences économiques de la dissonance cognitive

On a vu, au cours de la précédente section, que la théorie de la dissonance cognitive paraît, à bien des égards, offrir une image condensée de ce rapport biaisé à l'information que le décideur semble communément entretenir. Peut-être est-ce pourquoi cette théorie a su attirer l'attention de bien des auteurs de sensibilité comportementaliste. Parmi ces applications de la théorie à la sphère des problématiques économiques, on retient ici d'examiner, dans un premier temps, la contribution de Akerlof & Dickens [1982], avant de nous pencher, dans un second temps, sur le propos de Kaish [1986].³⁵²

³⁵¹ Une conclusion qui semble en parfaite consonance avec cette remarque de Winter [1975, p. 81] : 'the more sophisticated techniques of management science yield imperfect suboptimization of limited scope'.

³⁵² Hirschman [1965], Maital [1982], Etzioni [1986], Gilad *et al.* [1987], Earl [1993] ou encore Rabin [1994] recèlent diverses autres applications économiques de la théorie.

2.2.1. Le modèle de Akerlof & Dickens [1982] : dissonance cognitive et comportements face au risque

Sans doute la plus célèbre des applications économiques de la théorie de la dissonance cognitive réside dans la contribution de Akerlof & Dickens [1982] : '*The economic consequences of cognitive dissonance*'. Dans le cadre de cet article, les auteurs se consacrent essentiellement à la présentation d'un modèle formel (à deux secteurs d'activité concurrentiels -l'un réputé sans risque, l'autre réputé dangereux-) qui les conduit à affirmer, sous les hypothèses envisagées, le caractère Pareto-supérieur d'une législation relative à la sécurité du travail, dans un (le) secteur d'activité caractérisé par un risque d'accident important. C'est là une conséquence, quelque peu intriquée, de la dissonance cognitive à laquelle seraient exposés les travailleurs occupant un poste dans ce secteur à risque ; une dissonance qui surgirait, ici, de la confrontation des cognitions 'je suis quelqu'un de raisonnable' et 'je travaille dans un secteur d'activité dangereux'.³⁵³ Reprenons, dans ses grandes lignes, la modélisation suggérée par Akerlof et Dickens.

L'on trouve, au coeur de la présentation des auteurs, le processus de décision des travailleurs susceptibles d'occuper un emploi dans le secteur à risque. A l'instar des agents qui peuplent les modèles standards, ces derniers visent la maximisation de leur utilité et sont même supposés former des anticipations rationnelles. Contrairement cependant à ceux-ci, les travailleurs dépeints par Akerlof et Dickens se savent vulnérables aux affres de la dissonance cognitive. Ainsi anticipent-ils, d'une part, qu'ils seront peut être conduits à minorer, en toute bonne foi, la probabilité objective d'accident, q , qui prévaut dans leur secteur d'activité et, d'autre part, qu'ils encourront un coût psychologique (de la dissonance) dès lors qu'ils attribueraient une probabilité subjective, q^* , non-nulle à l'événement 'accident'. Afin de donner un contenu tangible, du point de vue du modélisateur, à chacune de ces prédictions découlant en droite ligne de la théorie de la dissonance cognitive, les auteurs font plus spécifiquement l'hypothèse que le travailleur choisit, en amont du processus de décision, la valeur de q^* telle que son utilité soit maximale. Une fois déterminée, cette valeur est supposée demeurer inchangée, car hors de contrôle, tout au long des deux périodes qui caractérisent le modèle.

Les auteurs supposent, en outre, qu'à l'entame de la seconde période -mais pas avant- un équipement de sécurité, permettant de supprimer le risque d'accident, s'avère disponible à des conditions économiques objectivement intéressantes.³⁵⁴ Là réside toute la subtilité du processus de maximisation, car, dans ces conditions, deux stratégies rationnelles s'offrent à notre travailleur (encore lucide) lors de la détermination initiale du seul paramètre pertinent, à savoir : q^* . Il peut, d'une part, attribuer à q^* la valeur nulle.

³⁵³ Akerlof & Dickens [1982, p. 308] remarquent justement : 'In practice, most cognitive dissonance reactions stem from peoples' view of themselves as 'smart, nice people'. Il faut le signaler, en effet, une cognition faisant état d'une décision donnée ne peut être jugée en consonance ou en dissonance avec telles et telles autres cognitions que si elle s'accompagne de la prémisse selon laquelle le décideur se perçoit lui-même, tout au moins, comme quelqu'un de cohérent ou de sensé.

³⁵⁴ Les auteurs supposent, en effet, que l'on a : $(q \cdot ca) > cs$ (où $-q$ étant la probabilité effective d'accident- ca et cs sont, respectivement, le coût d'un accident pour le travailleur et le coût de l'équipement de sécurité).

Cette première option lui épargne tout coût psychologique, mais présente l'inconvénient de le priver du gain potentiel procuré par l'achat de l'équipement de sécurité. Si q^* est nul, en effet, notre travailleur jugera cet investissement irrationnel quand, à l'entame de la seconde période, il lui sera proposé. Le travailleur peut, d'autre part, donner à q^* la valeur minimale telle que l'achat de l'équipement de sécurité sera, le moment venu, jugé pertinent. Dans ce second cas, la configuration est inversée, puisque notre travailleur bénéficie du gain inhérent à l'adoption de l'équipement de sécurité, mais endure, sur la première période, le coût psychologique de la dissonance cognitive.

Quel que soit le choix retenu par les agents, lequel est affaire de paramètres³⁵⁵, celui-ci est d'importance dans la mesure où il détermine le niveau du salaire dans le secteur à risque. En équilibre concurrentiel, ce niveau est en effet tel que les désagréments relatifs d'un emploi dans ce dernier secteur soient strictement compensés³⁵⁶, à défaut de quoi nos travailleurs jugeraient préférable, en amont, d'opter pour un emploi dans le secteur d'activité dépourvu de risque. Le caractère Pareto-efficient d'une législation du travail qui imposerait l'usage de l'équipement de sécurité surgit ici du fait, qu'en conséquence de l'instauration d'une telle mesure, ces compensations n'auraient, tout simplement, plus lieu d'être ; car alors la seule stratégie rationnelle amène les travailleurs à poser $q^* = 0$ et, donc, à encourir un coût psychologique nul, tout en bénéficiant du gain inhérent à l'achat de l'équipement de sécurité. Aussi l'irruption d'une réglementation contraignante s'accompagnerait-elle, sur la période et pour ce qui est du secteur d'activité à risque, d'un salaire et, partant, d'un prix d'équilibre moins élevés ; un résultat qui s'obtiendrait, pour le plus grand bénéfice du consommateur, à niveau d'utilité globale inchangé pour les différents travailleurs.

A coup sûr un exercice aux marges pseudo-comportementalistes du courant (maintien de l'hypothèse de rationalité optimale, recours aux anticipations rationnelles), la contribution de Akerlof et Dickens présente incontestablement le mérite d'avoir attiré l'attention de l'économiste standard sur la théorie de la dissonance cognitive. On ne peut s'empêcher, pourtant, de souligner ici le caractère peu convainquant, et finalement vain, de la description des processus de décision retenue par les auteurs. Il est fort peu probable, en effet, que les 'conséquences de la dissonance cognitive' puissent transiter par le biais de calculs qui verraient les travailleurs intégrer, de manière aussi rationnelle, les limites de leur propre rationalité. Peu probable, donc, que ceux-ci demandent une

³⁵⁵ En fait, ce choix dépend des valeurs prises par q , ca , cs , et cf (i.e. le coût psychologique de la dissonance -que les auteurs supposent être une fonction croissante de q^* -).

³⁵⁶ Ainsi, dans le premier cas de figure, les travailleurs demanderont-ils à être dédommagés du surcoût ($q.ca - cs$) occasionné par l'erreur de décision qu'ils s'approprient à commettre en n'achetant pas l'équipement de sécurité. Dans le second cas de figure, ils demanderont dédommagement au titre du coût psychologique associé au choix d'une valeur de q^* supérieure à zéro -valeur maintenue suffisamment élevée pour que l'achat de l'équipement soit effectué. Ces compensations viendront en augmentation du salaire de référence de la première période, ws , qui -sous l'hypothèse de concurrence retenue- n'est autre que le salaire pratiqué dans le secteur sans risque ('safe'). Par ailleurs -toujours en augmentation de ce salaire de référence-, les travailleurs du secteur à risque recevront, sur -et au titre de- cette même période, $q.ca$ afin de compenser le risque objectif d'accident. Enfin, le salaire versé sur la deuxième période sera $ws + cs$ -une partie des salariés, au moins, devant être dédommagée pour l'achat de l'équipement de sécurité.

quelconque compensation au titre du coût psychologique de la dissonance encouru, pas plus qu'au titre d'un manque à gagner occasionné par une éventuelle 'erreur de décision' à venir. Non, les conséquences de la dissonance cognitive semblent devoir tenir, toutes entières, dans une propension, vraisemblablement manifestée par les travailleurs (à tout le moins, dès lors qu'ils seraient en poste depuis un certain temps), à sous-estimer la probabilité objective d'accident.³⁵⁷ Aussi existe-t-il effectivement un risque réel que ceux-ci refusent l'achat d'équipements de sécurité économiquement pertinents, empêchant, par là, une possible baisse des salaires et/ou un probable gain pour la collectivité qui verrait le nombre d'accidents du travail se réduire. Pour autant que les salaires du secteur qui nous concerne intègrent une prime de risque suffisamment élevée, l'instauration d'une réglementation contraignante en matière de sécurité du travail pourrait donner lieu à un équilibre Pareto-supérieur.³⁵⁸ Il nous semble donc possible de parvenir à un résultat identique sans verser dans le curieux mélange des genres qui caractérise, tout de même, la présentation des auteurs.

2.2.2. Le propos de Kaish [1986] : dissonance cognitive et comportements dans le cycle de conjoncture

Bien que moins saillante, l'application, suggérée par Kaish [1986], de la théorie de la dissonance cognitive au champ des problématiques économiques n'en est pas moins plus générale, mais aussi plus directe (et donc, sans doute, moins discutable) que celle proposée par Akerlof & Dickens [1982]. Général, le propos de l'auteur l'est en ce qu'il traite de la réalité, étonnement renouvelée, des comportements qui viennent nourrir, jusqu'à l'excès, la phase ascendante du cycle de conjoncture. Comment, en effet, expliquer que toute fin de cycle semble devoir s'accompagner d'une fuite en avant dont on reconnaît souvent, après coup, le caractère aberrant, sinon irrationnel ? Comment expliquer qu'en dépit des mises en garde ainsi que de l'existence de précédents, les bulles spéculatives et autres phénomènes de surinvestissements s'achèvent en chocs déflationnistes qui voient les acteurs économiques invariablement piégés ? Contre la position d'un Lucas, Kaish [1986] exclut que de tels comportements puissent être tenus pour des réponses rationnelles (optimales) à une information imparfaite. Ce sont bien les aptitudes du sujet, tant en matière de traitement que de recueil de l'information, qu'il s'agit de blâmer. Or, précisément, la théorie de la dissonance cognitive souligne, on l'a vu, le caractère parfois disfonctionnel de ces opérations.

³⁵⁷ Ainsi que le rappellent justement les auteurs, c'est un constat assez général que les individus exposés à un risque donné ont tendance à en sous-estimer la probabilité (sur ce point, voir, notamment, les travaux de Kunreuther *et al.* [1978] qui soulignent le peu d'intérêt que montrent les habitants de zones inondables, ou en proie aux séismes, pour des assurances pourtant subventionnées au point de leur être profitable -sur un plan actuariel-).

³⁵⁸ On pourrait, bien sûr, objecter que les travailleurs (du secteur d'activité à risque) verraient leur situation se dégrader. Certes, mais il conviendrait alors de faire valoir -à l'instar d'Akerlof & Dickens [1982]- qu'il ne s'agirait là que d'une dégradation subjective (et non objective) due à la mauvaise appréciation de la probabilité d'accident. Par ailleurs, il serait même possible d'envisager que cette dégradation subjective ne finisse par être vite (re)considérée comme constituant, en fait, une amélioration subjective. C'est là encore un enseignement majeur de la théorie de la dissonance cognitive que l'on en vient souvent à apprécier une situation ou un bien jadis décriés.

Certes, en amont de la phase ascendante du cycle, les acteurs mettent vraisemblablement en oeuvre des stratégies expansionnistes sur la base d'indicateurs globalement favorables (que ceux-ci fassent état de l'usure évidente des équipements, de la faiblesse des taux d'intérêt ou des 'price earning ratios', du frémissement de la demande ou encore du recul du chômage...). A mesure cependant que se déploie le cycle, les signaux positifs vont se raréfiant, alors que, parallèlement, se multiplient les indicateurs négatifs (tels les constats d'une flambée des prix -et des cours-, d'un tassement de la demande, d'une baisse de la productivité...). La théorie de la dissonance cognitive prédit, à ce stade, -et Kaish [1986] y insiste- que nombre d'acteurs économiques verront leurs jugements en proie à d'importantes distorsions. Car, à l'évidence, l'irruption de signaux négatifs sur fond de stratégies expansionnistes est source de dissonance cognitive. Conformément à la présentation donnée plus haut³⁵⁹, le besoin (essentiellement inconscient) de réduire cette dissonance poussera les acteurs à minorer ou à nier l'importance des informations (dissonantes) qui donneraient à penser que la fin de cycle est proche. Ainsi se plaira-t-on à railler les Cassandre, sans même sérieusement examiner leurs arguments. De même exprimera-t-on des doutes quant à la pertinence de telle ou telle variable en tant qu'indicateur avancé de conjoncture, ou encore, trouvera-t-on des raisons 'exceptionnelles' à l'occurrence de tel ou tel résultat décevant (etc.). Symétriquement, les informations consonantes se verront nettement soulignées ou même activement recherchées. Les opinions de tel spécialiste, résolument optimiste, seront privilégiées. On se rassurera en se répétant que notre comportement n'est pas davantage expansionniste que celui de tel voisin ou de tel concurrent, que notre secteur d'activité est particulier ou que l'on a déjà connu des phases d'expansion aussi longues (etc.).

Si Kaish [1986] ne se livre pas à une identification exhaustive des attitudes individuelles qui raisonnent en écho des prédictions de la théorie de la dissonance cognitive, les quelques éléments à l'instant évoqués laissent présager des aptitudes de la théorie à rendre compte, au moins à titre partiel, de l'inertie qui caractérise effectivement les comportements expansionnistes dans le cycle. Cette inertie trouve ses racines, nous dit la théorie, dans la résistance que manifestent les décideurs à admettre que leurs croyances puissent être erronées, que leurs facultés de jugement puissent être sujettes à caution. Les signaux négatifs entrent ainsi, en tant que cognitions, en dissonance avec l'image que l'individu se fait de lui-même. Il y a là une forme de 'coût psychologique' qui mérite d'être rapprochée de la tendance, généralement constatée chez les décideurs, à tenir compte des coûts (économiques) irrécupérables ('sunk costs', cf. Thaler [1980, 1987]). Peut-être s'agit-il même, lorsque le décideur semble privilégier une voie au seul titre qu'il y a déjà considérablement investi, des deux faces d'une seule et unique pièce. L'"escalade des engagements", en effet, est souvent nourrie par le refus d'accepter ses erreurs passées et par la volonté, corrélative, 'de se refaire'.³⁶⁰

Le contraste entre l'image de l'Homme, en tant que système de traitement de l'information, que nous livrent la théorie standard, d'une part, et la théorie de la

³⁵⁹ Cf. § 1.2.4, *supra*.

³⁶⁰ Cf. Thaler et le 'break even effect', Ch 3, § 1.4.3., *supra*.

dissonance cognitive, d'autre part, paraît donc saisissant. Ainsi, Kaish [1986, p. 37] résume-t-il : 'In the standard theory, reaction to information is immediate. Cognitive dissonance induces delays. In the standard theory, the search for information is continuous. Cognitive dissonance blocks out information. In the standard theory, adjustments are made entirely in light of marginal considerations. Under cognitive dissonance, sunk costs play an important role in decision making'. Ni neutre, ni suprêmement sophistiqué, le système de traitement de l'information qu'est le décideur se révèle, donc, souvent biaisé ainsi qu'en proie à une inertie, un conservatisme, certain.

2.3. De l'incidence des biais dans le jugement probabiliste sur les comportements de marché

L'examen des conséquences économiques de la dissonance cognitive a été l'occasion de mettre en évidence l'impact potentiel de ces biais que l'on restituait, au cours de la section précédente, sur fond de présentation de la dynamique des constructions cognitives, prises dans leur ensemble. On peut vouloir, de façon plus spécifique, apprécier l'impact de ces biais, inhérents à la dynamique des probabilités, auxquels on accordait alors un traitement privilégié. C'est notamment la démarche qu'adoptent, chacun à leur façon, Richard Thaler et Colin Camerer, dans le cadre de travaux consacrés à l'examen des comportements de marché.

2.3.1. Les constats écologiques de Thaler & De Bondt

Richard Thaler, épaulé par son collègue Werner De Bondt, a pu déceler les traces des biais qui affectent les jugements probabilistes du décideur dans le constat de certaines régularités propres, semble-t-il, à l'évolution des marchés financiers (cf. De Bondt & Thaler [1985, 1987, 1992]). Contre l'hypothèse -dominante depuis Fama [1965]- selon laquelle l'évolution des cours boursiers décrirait une marche aléatoire, Thaler et De Bondt rapportent, tests statistiques à l'appui, la présence d'auto-corrélations négatives qui marqueraient les évolutions de deux portefeuilles-type : les portefeuilles dits 'de gagnants', d'une part, et les portefeuilles dits 'de perdants', d'autre part. Les portefeuilles de gagnants se composent des actions ayant connu, au cours d'une période donnée, les progressions les plus marquées ou, comme l'on dit dans le jargon bousier, de ces actions qui ont le plus nettement 'sur-performé' tel indice composite de référence. Les portefeuilles de perdants, rassemblent, *a contrario*, les actions qui, sur cette même période, ont enregistré les reculs les plus sévères ou, en d'autres termes, celles qui ont le plus nettement 'sous-performé' l'indice de référence. Pour différentes dates t , ainsi que différentes périodes, symétriquement associées, dites '**périodes de formation des portefeuilles**' ($t - s$), et 'périodes de test' ($t + s$), Thaler et De Bondt constatent que les portefeuilles de gagnants/perdants sur la période $t-s$ sous-performent/sur-performent l'indice sur la période $t + s$. Particulièrement bien tranchés pour des périodes de référence d'une durée comprise entre trois et cinq ans, ces phénomènes de '**régression vers la moyenne**', précisent les auteurs, s'avèrent, d'une part, nettement plus marqués pour les portefeuilles de perdants qu'ils ne le sont pour les portefeuilles de gagnants et, d'autre part, d'autant plus prononcés que les portefeuilles considérés renvoient à des niveaux de performance extrêmes.

Pour Thaler et De Bondt, ces régularités empiriques, qui rendent l'évolution des marchés partiellement prévisible, trouveraient leurs racines dans l'opération conjuguée de deux biais propres aux jugements probabilistes. Initialement, c'est l'incapacité du décideur à réviser ses croyances conformément à la règle de Bayes que les auteurs mettent seule en cause. Dans le contexte des marchés financiers, les investisseurs accorderaient un poids excessif aux évolutions, aux informations récentes, car plus proéminentes : ils 'sur-réagiraient' ('overreact'). Ainsi se fieraient-ils par trop, afin d'apprécier les performances futures d'une action donnée, aux dernières tendances constatées -et, ce, d'autant plus qu'elles seraient marquées-, sans forcément s'interroger sur la pertinence, la valeur prédictive, de ces stimuli informationnels inscrits dans le court terme. Les résultats rapportés par De Bondt & Thaler [1990] confirment cette intuition originelle, puisqu'ils voient les auteurs déceler les stigmates de la sur-réaction dans les prévisions des analystes financiers quant à l'évolution attendue du niveau des bénéfiques par action. En effet, ces anticipations seraient communément trop extrêmes : les progressions, ou les reculs, anticipés les plus amples se révèlent, en moyenne, surestimés.³⁶¹ Par ailleurs, d'autres phénomènes de sur-réaction, encore plus spectaculaires, semblent cautionner les interprétations esquissées par les auteurs. Ainsi De Bondt & Thaler [1992] se font-ils, en particulier, l'écho des travaux de Bremer & Sweeney [1991]. Ces derniers examinent le parcours boursier d'actions ayant connu, sur une seule séance, des variations extrêmes, telle une chute ou une envolée supérieure à 10 %. Significativement, les chutes violentes s'accompagnent, dans les jours mêmes qui suivent, de reprises (relatives) quasi-systématiques. Ce phénomène de 'régression vers la moyenne' se révèle moins prononcé, voire inexistant, pour les envolées d'un jour.³⁶²

Plus récemment, donc, De Bondt & Thaler [1992] ont ajouté à la perspective de sur-réactions, l'impact probable d'une certaine dichotomie entre la perception subjective du 'risque' et sa réalité objective. En vertu de ce second éclairage, moins bien assis, les

³⁶¹ Les auteurs rejoignent ainsi le propos de Shiller [1981] qui voit dans l'excès de volatilité des prévisions quant aux dividendes, relativement à la volatilité constatée des dividendes servis, une marque d'irrationalité, plus que d'inefficience, des marchés financiers. La volatilité excessive des cours boursiers viendrait, en fait, refléter cette excès de volatilité qui affecterait les prévisions relatives à l'évolution des dividendes. Rappelons ici qu'il est commun, depuis Fama [1965], de voir dans l'efficience des marchés (i.e. la non prédictibilité des cours) un gage évident de la rationalité des acteurs (i.e. de leur promptitude à intégrer toute l'information disponible afin, pense-t-on, de formuler des anticipations non-biaisées quant à l'évolution des dividendes futurs). Au cours des années quatre-vingt, il est apparu clair que la rationalité n'était, pourtant, ni une condition suffisante, ni une condition nécessaire de l'absence de prédictibilité des cours (d'où la tentation de revenir sur l'assimilation entre efficience/rationalité, d'une part, et non prédictibilité, d'autre part). Ainsi, des acteurs qui formeraient leurs anticipations rationnellement peuvent-ils fort bien engendrer des trajectoires de prix prévisibles, car reflétant des 'évolutions fondamentales' elles-mêmes dotées d'une certaine régularité ; symétriquement, des comportements 'irrationnels' peuvent donner lieu à des cours qui seraient en proie à des évolutions tout à fait imprévisibles.

³⁶² En fait, l'existence d'auto-corrélations négatives (de phénomènes de régression vers la moyenne) a également pu être établie dans le cadre d'études prenant pour cible l'ensemble des actions d'une place ou d'un marché. Des travaux ont en effet permis d'établir que les variations au jour le jour de nombre d'indices boursiers, mais également leurs évolutions sur des périodes successives d'égales durées, comprises entre dix-huit mois et cinq ans, révélaient de telles corrélations (pour plus de détails, cf. la présentation à vocation synthétique de De Bondt & Thaler [1992]).

auteurs suggèrent que les entreprises ayant connu des résultats particulièrement mauvais (celles-là dont les actions figurent dans les portefeuilles de perdants) feraient l'objet d'une désaffection disproportionnée comme conséquence de ce que les investisseurs surestimeraient le risque de faillite. Mais les entreprises affichant d'excellentes performances (celles-là dont les actions figurent dans les portefeuilles de gagnants) pourraient, elles aussi, se voir quelque peu délaissées, car tenues pour des investissements plus risqués que la moyenne en vertu, proposent les auteurs, d'adages du type : 'les arbres ne montent pas au ciel'. L'impact de la sur-réaction, d'une part, et d'une perception des risques défailante, d'autre part, se conjuguaient ainsi pour enfoncer, jusqu'à l'excès, les actions des entreprises ayant connu quelques déconvenues. *A contrario*, lorsqu'il en est d'apprécier l'action de ces deux biais sur le niveau d'attractivité des actions d'entreprises particulièrement performantes, on constaterait une certaine neutralisation mutuelle. Aussi est-ce pourquoi, concluent les auteurs, les investisseurs seraient essentiellement amenés, à mesure qu'ils s'aperçoivent de leurs erreurs de jugement, à rétablir l'équilibre en faveur des perdants d'hier.

2.3.2. Les constats expérimentaux de Camerer

C'est une démarche bien distincte, mais néanmoins convergente, que retient Colin Camerer afin de faire valoir l'impact potentiel des biais inhérents aux jugements probabilistes sur la teneur des résultats de marché -prix et allocations. L'auteur recourt, en effet, à la technique des 'marchés expérimentaux', forgée dans le sillage de la célèbre contribution de Smith [1962]. Camerer [1987, 1990 ; 1995, pp. 605-8] rapporte une série d'expériences visant à éclairer les processus par lesquels les investisseurs pourraient réviser leurs croyances probabilistes. Face à la perspective bayésienne, l'auteur met en avant l'incidence potentielle de l'heuristique de représentativité. Dans le cadre de ces expériences, Camerer met en présence deux groupes de traders, composé chacun de quatre à cinq individus. Tous disposent d'une ligne de crédit importante et de deux unités d'un même titre, porteur d'un dividende dont le montant est fonction de la réalisation d'un état du monde incertain. Ainsi, pour illustrer notre propos, si l'état X se réalise, les traders du type 1 reçoivent 500 unités monétaires, contre 350 pour les traders du type 2 ; si l'état Y se réalise, les dividendes perçus par chacun des membres de ces deux groupes se montent, respectivement, à 300 et 650 unités. Les états X et Y se voient affectés une probabilité de réalisation *a priori* dont les différents sujets-traders ont parfaite connaissance.

Chacune des expériences rapportées se compose d'un nombre important de phases d'échange, d'une durée de quelques minutes, prenant la forme d'enchères orales bilatérales ('double-oral auctions'). De l'existence de configurations de paiements contingentes *distinctes* résulte, dans le cadre de ces expériences, la perspective d'échanges de titres fructueux. En effet, le groupe dont l'espérance de gain se révèle la plus élevée, compte tenu des paramètres en vigueur, a intérêt à acquérir les titres détenus par les membres du second groupe. Au terme du processus d'enchères, le niveau des prix converge très généralement, sur les marchés expérimentaux, vers le prix d'équilibre concurrentiel, soit, ici, l'espérance de dividendes la plus importante. Néanmoins, a-t-on dit, il s'agit pour Camerer d'apprécier la nature des mécanismes qui

président à la dynamique des croyances probabilistes. Aussi l'auteur se propose-t-il d'introduire, en amont de chacune des phases d'échange, un élément d'information susceptible de permettre aux différents sujets de réviser les probabilités affectées, *a priori*, aux états X et Y. C'est alors au vu des prix pratiqués, ainsi que de la nature des échanges réalisés, que Camerer se voit en mesure d'inférer les modalités par lesquelles les sujets semblent procéder à la révision des probabilités disponibles. Comment donc l'auteur parvient-il à créer les conditions expérimentales adéquates ?

Le cadre retenu par Camerer, s'inspirant du travail de Grether [1980], met en jeu un double processus de tirage au sort. Préalablement à toute phase d'échange, les expérimentateurs procèdent à un premier tirage afin de déterminer l'état du monde pertinent. Une première urne, contenant 6 boules symbolisant l'état X et 4 l'état Y, permet ainsi de donner un contenu tangible à la perspective de probabilités *a priori* d'une valeur de 0.6 pour l'état X et 0.4 pour l'état Y. Conformément aux indications rapportées ci-dessus, les sujets-traders n'ont pas connaissance du résultat de ce tirage, dont ils peuvent se convaincre, néanmoins, du caractère aléatoire. Un second tirage est l'occasion, pour l'expérimentateur, de donner aux sujets un indice susceptible de leur permettre de réviser les probabilités *a priori* dont ils disposent. En effet, ceux-ci sont instruits de la procédure qui suit : si X s'est réalisé, l'expérimentateur procède à un tirage avec remise de trois boules dans une urne X contenant une boule rouge et deux boules noires ; si Y s'est réalisé, le tirage s'effectue, toutes choses égales par ailleurs, dans une urne Y contenant deux boules rouges et une boule noire. C'est du résultat de ce second tirage dont les sujets sont exclusivement informés.

Ainsi, il est théoriquement permis aux différents sujets-traders de calculer, par application de la règle de Bayes, la probabilité *a posteriori* que l'état pertinent soit X ou Y. Un sujet rationnel devrait donc déterminer l'espérance de gains correspondant aux titres dont il dispose et, au-delà, arrêter sa stratégie d'achat-vente, sur la base de ce calcul de probabilité. L'heuristique de représentativité conduit néanmoins à suggérer que les probabilités conditionnelles $p(X/\text{une rouge-deux noires})$ et $p(Y/\text{deux rouges-une noire})$ seront systématiquement surestimées, car impliquant des tirages aléatoires distinctement 'représentatifs', respectivement, des urnes (et, ce faisant, des états) X et Y. Ces biais prévisibles dans le jugement probabiliste des sujets-traders devraient entraîner, au cours de la phase d'échange, l'émergence d'un niveau de prix d'équilibre supérieur au niveau qui résulterait si les sujets-traders se révélaient être des maximisateurs d'utilité espérée bayésiens neutres vis-à-vis du risque. De même l'allocation des titres -leur répartition au terme de la phase d'échange selon le type des sujets-traders- pourrait-elle être perturbée.

Afin de distiller la teneur des conclusions suggérées par Camerer, il peut être utile d'illustrer synthétiquement les prédictions comparées des conceptions du jugement probabiliste ici contrastées. Si l'on retient les paramètres proposés ci-après, tels donc que l'on a :

Etats du monde	Traders	X (p = 0.6)	Y (p = 0.4)
Type 1		500	200
type 2		350	650

les configurations de prix et d'allocations d'équilibres sont alors les suivantes :

Nature du tirage (nombre de boules rouges)	0	1	2	3
p (X / tirage)	0.923	0.750	0.429	0.158
Gains espérés des traders de type 1	477	425	329	247
Gains espérés des traders de type 2	373	425	521	603
Prix d'équilibre bayésien	□ 477	□ 425	□ 521	□ 603
Allocation d'équilibre bayésien (en % des titres : type 1/type 2)	100-0	50-50	0-100	0-100
Prix d''équilibre de représentativité'	□ 477	> ; 425	> ; 521	□ 603
Allocation d''équilibre de représentativité' (en % des titres : type 1/type 2)	100-0	100-0	0-100	0-100

Au vu de la classe des prédictions -en gras dans notre tableau- pour lesquelles conception bayésienne et approche psycho-comportementaliste divergent, les expériences conduites par Camerer mettent clairement en évidence l'impact potentiel des 'effets de représentativité'. Ainsi, les prix et les allocations d'équilibre connaissent-ils, à travers la diversité des paramètres retenus, bien des distorsions dont la nature précise semble signaler l'occurrence de jugements de probabilité biaisés dans le sens des prédictions qu'autorisent les analyses de Kahneman et Tversky. La portée de la démarche adoptée par Camerer peut, certes, paraître sujette à caution. On ne saurait cacher notre relatif scepticisme quant aux conclusions que l'on est en droit de tirer, pour le fonctionnement écologique des marchés financiers, de ces expériences qui s'attachent à simuler des processus macro-sociaux. Les membres de la tradition comportementaliste n'en restent pas moins convaincus de l'intérêt de la technique des 'marchés expérimentaux'. Il paraît clair, quoi qu'il en soit, que si les théoriciens standards se révèlent disposés à mobiliser les conclusions d'un Vernon Smith afin de faire valoir la qualité des prédictions que semble autoriser le modèle d'équilibre concurrentiel, il leur faudra aussi, alors, considérer les arguments d'un Camerer. Tout comme Thaler et De Bondt, ce dernier suggère que les biais qui affectent le jugement probabiliste pourraient

bien donner lieu à un certain degré d'inefficience et/ou d'irrationalité des marchés financiers et, de façon plus générale, entacher l'ensemble des résultats de marché.

2.4. Où l'on reparle de constructivisme...

Au terme de ce chapitre, mais aussi de cette partie, il nous semble utile de procéder à une brève remise en perspective. On a retenu d'inscrire notre discussion des limites qui frappent les aptitudes motivationnelles, puis cognitives, du décideur dans le cadre de cette 'métaphore du pari' -selon le mot de Goldstein & Hogarth [1997a]- à laquelle semble renvoyer -sur les pas, en particulier, de Savage [1954]- la conceptualisation par options et conséquences.³⁶³ Ce cadre analytique a été l'occasion de faire valoir, trois points connexes qui permettent de contraster l'appréhension comportementaliste de la décision avec celle que l'on semble pouvoir associer, au titre de l'hypothèse de rationalité, à l'approche économique standard.

On a pu mettre en évidence, d'abord, cette volonté qu'a le comportementaliste d'offrir un éclairage procédural de la décision. Les préférences, pas davantage que le cadre options/conséquences, ne sauraient constituer, dans cette perspective, un donné dont il n'appartiendrait pas au théoricien de discuter l'origine ou la genèse (March & Simon, [1958, Ch 6]). Ainsi l'engagement procédural conduit-il le comportementaliste, contre les inclinations de l'économiste standard, à révéler quelles pourraient être les caractéristiques empiriques des fonctions de valeur, mais aussi à s'enquérir de la nature précise des procédures évaluatives mobilisées afin d'intégrer les divers critères sur lesquels repose communément l'expression d'une relation de préférence. De même y-a-t-il lieu, pour le comportementaliste, de s'interroger sur le rapport à l'information qu'entretient le décideur en vue de nourrir ses diverses constructions et, ce faisant, de prédire ou d'anticiper les conséquences de ses choix éventuels. Souvent, le poids de l'incertitude exigera en particulier que l'on révèle, ici, les procédures (heuristiques) déployées par le décideur soucieux de juger du degré de vraisemblance d'une perspective donnée, là, les modalités de l'intégration du 'critère probabiliste'.

La présente partie a été, ensuite et bien sûr, l'occasion de révéler la nature et l'étendue des limitations, des insuffisances qui grèvent les aptitudes du décideur. L'éclairage, relativement minutieux, des processus de jugement qui interviennent dans l'évaluation, d'une part, et la prédiction, d'autre part, nous a conduit à mettre l'accent, ici, sur la multitude des biais cognitifs auxquels est en proie le système de traitement de l'information humain, là, sur le caractère contingent, variable, des préférences du sujet. C'est qu'en vérité les aptitudes motivationnelles et cognitives du décideur ne lui permettent pas, face aux difficultés, à la complexité des situations-problème rencontrées, de se conformer invariablement, ou même généralement, aux procédures idéales que semble présupposer l'adhésion du théoricien standard à l'hypothèse de rationalité. Mis ensemble, ces deux premiers points amènent, donc, à remarquer que *le*

³⁶³ Goldstein & Hogarth [1997a, p. 10] écrivent ainsi : 'By explicitly enlarging the scope of utility theory to include gambles based on events other than outcomes of well-understood random devices, Savage [1954] cemented the metaphor that life is a gamble. (...) the gambling metaphor entails a claim that *all* deliberative decision making can be viewed as choice among gambles. (...) At some point the gambling metaphor became just one of the background assumptions in the word view of many choice researchers'.

comportementaliste s'attache à développer une approche procédurale des activités de décision déployées par des acteurs à la rationalité limitée.

Enfin, nous avons été conduits déjà, dans le domaine des préférences, et sommes conduits ici, dans le domaine des connaissances, des représentations, des croyances, à signaler que le comportementaliste en vient à opter pour un éclairage 'constructiviste' des activités de décision et de choix. Nous le laissons entendre³⁶⁴, cette dimension constructiviste peut revêtir deux faces qui constituent, certainement, les deux faces d'une seule et unique pièce (Payne & al [1992, pp. 89-90]). La teneur constructiviste d'un propos relatif aux activités de décision se reconnaît, d'une part, en ce que les références au 'réel' ou à la 'réalité' tendent, pour le moins, à s'atténuer. Or, de même que l'on ne saurait, pour le comportementaliste, forcément maintenir la perspectives de préférences qui reflèteraient une réalité immanente, on ne saurait nécessairement préserver l'image de constructions cognitives qui captureraient la réalité du monde. La position constructiviste se reconnaît, ensuite, en ce qu'elle invite à voir le décideur comme engagé dans un processus d'où représentations et préférences émergent, en tant que produits contingents, de la confrontation d'une palette de procédures, à vocation prédictive ou évaluative, avec les attributs perçus de la situation-problème.

Quel que soit le statut gnoséologique exact des prémisses associées à l'hypothèse de rationalité, le théoricien standard a coutume de prêter au décideur une connaissance du cadre options/conséquences qui semble lui autoriser une contemplation des caractéristiques de sa situation-problème telles qu'elles sont réellement. En particulier, l'hypothèse d'anticipations rationnelles attribuée à l'agent la maîtrise du 'modèle économique pertinent', comme des lois de probabilité qui régissent 'effectivement' l'évolution des diverses variables-clé d'intérêt.³⁶⁵ Cette référence omniprésente à la réalité et, en ce sens bien précis, cette perspective 'réaliste' qu'emprunte le théoricien standard se voient communément opposer, par le comportementaliste, la perspective de constructions cognitives qui seraient telles l'écho biaisé, parcellaire, erroné d'une réalité inaccessible. Aussi, sur ce plan, le constructivisme du comportementaliste se révèle-t-il somme toute modéré. Jamais, en effet, la référence au 'réel' ne s'estompe véritablement ; jamais la métaphore du pari ne se voit foncièrement contestée.

Sans doute March est-il allé le plus loin dans la direction d'une présentation des processus de décision qui se dispenserait de maintenir actif le contre-point de caractéristiques objectives inhérentes aux situations-problème rencontrées par le décideur (cf., en particulier, le 'garbage can model', *in* March & Olsen [1976]). Simon, pour sa part, a toujours inscrit ses caractérisations expresses de la rationalité limitée dans le giron de l'éclairage 'objectiviste' retenu par le théoricien standard (cf. Simon [1972, 1987c]). En matières cognitives, bien plus qu'en matières de préférences, le constructivisme du comportementaliste procède, en fait, non pas tant du refus de maintenir quelque référence à un réel sous-jacent que du souci de reconnaître le caractère construit et contingent du cadre options/conséquences qui guide, en pratique,

³⁶⁴ Cf. Ch 3, *supra*, § 2.4.

³⁶⁵ Cf. § 1.1., *supra*.

les réponses du décideur. Les opérations de recueil et de traitement de l'information se révèlent hautement sensibles à diverses spécificités inhérentes au sujet -sa mémoire, ses compétences, sa personnalité (etc.)- ou aux conditions de la situation-problème -pression du temps, disposition des stimuli, 'effets de proéminence'(etc.).

Dans une certaine mesure, ce caractère contingent des constructions cognitives, mais aussi des préférences que se forge le sujet aux fins de ses activités de décision résulte d'un compromis entre complexité de la situation-problème et aptitudes du décideur. Le décideur est loin, en vérité, de pouvoir accomplir ces prouesses intellectuelles qui accompagnent communément l'évocation de l'hypothèse de rationalité. L'intelligence de la décision semble même résider, pour partie, dans l'omniprésence des dispositifs, des stratégies, des mécanismes visant à simplifier les tâches auxquelles le décideur peut se voir confronté. La formation des anticipations, en particulier, n'a rien de 'rationnel', mais résulte plutôt, comme le comportementaliste (notamment) l'a toujours pensé et comme il l'a pu être démontré³⁶⁶, de ces algorithmes dits 'adaptatifs' qui prolongent, peu ou prou, les tendances du passé. De même les heuristiques dépeintes par Kahneman et Tversky constituent-elles bien des 'raccourcis cognitifs' qui permettent au décideur de se forger, en particulier, quelque idée -aussi imparfaite soit-elle- de la probabilité d'occurrence d'un événement donné. Plus surprenant, peut-être, la quête de cohérence cognitive et le conservatisme qui en résulte, peuvent se révéler, en dépit des biais occasionnés, à plus d'un titre fonctionnels. Mais c'est cette même intelligence, aussi et surtout, qui paraît se nicher au coeur des mécanismes auxquels on va maintenant consacrer nos deux prochains chapitres, à savoir : les mécanismes du satisficing, d'une part, et ceux de l'habitude, d'autre part...

³⁶⁶ Deux grandes catégories d'études empiriques ont permis de conforter l'hypothèse d'anticipations adaptatives contre celle d'anticipations rationnelles : les études menées, d'une part, sur des séries de prévisions établies par des entrepreneurs, des consommateurs ou encore des économistes (cf., notamment, Gramlich [1983], Lovell [1986] ou Theis [1986]), et celles conduites, d'autre part, sur la base de réponses fournies par des sujets confrontés, dans un contexte expérimental, à des séries générées suivant des principes aléatoires définis par l'expérimentateur (cf., notamment, Williams [1987], Hey [1994]).

TROISIEME PARTIE : La flexibilité limitée de l'acteur

Introduction à la troisième partie

Les promoteurs de l'approche économique standard présupposent, au titre de l'hypothèse de rationalité, que l'acteur ferait montre d'une *flexibilité maximale*. De façon plus spécifique, il en va ici comme en matière d'aptitudes, puisque la flexibilité de l'acteur trouve à s'exprimer sur le front motivationnel, d'une part, et cognitif, d'autre part. Ce sont donc, dans le cadre de cette troisième partie, deux autres prémisses de l'hypothèse de rationalité qu'il s'agit, avec le comportementaliste, de critiquer. En effet, face à la perspective d'une *flexibilité motivationnelle maximale* aussi que d'une *flexibilité cognitive maximale*, les représentations comportementalistes voient les attributs psychologiques de l'acteur marqués du sceau de la rigidité.

La prémisses de flexibilité motivationnelle maximale conduit le théoricien standard à supposer l'acteur invariablement tourné vers la quête d'une solution ou d'un résultat optimal. A l'encontre de cette représentation, le comportementaliste fait valoir qu'une portion non négligeable des réponses de l'acteur n'est orientée, plus modestement, que par le souci de trouver une solution satisfaisante. Le seuil de satisfaction auquel aspire

l'acteur vient alors borner ses ambitions, introduisant la rigidité au coeur des vecteurs motivationnels du comportement. Dans la mesure où seule une portion des comportements individuels est orientée par le souci d'optimiser, la flexibilité motivationnelle de l'acteur s'avère non pas maximale mais bien limitée.

La prémisses de flexibilité cognitive maximale amène le théoricien standard à voir toujours dans le comportement le produit d'un ajustement réfléchi qui conduit le décideur à apprécier les caractéristiques de sa situation-problème. Face à cette représentation, le comportementaliste insiste en particulier sur la place des habitudes. Des plus communes, les réponses habituelles dénotent, de la part de l'acteur, une attitude cognitive rigide plutôt que flexible. La prégnance des habitudes instille donc la rigidité au coeur des vecteurs cognitifs du comportement. Dans la mesure où tout une classe de réponses est le produit non d'un ajustement réfléchi, d'une décision, mais du jeu automatique des habitudes, la flexibilité cognitive de l'acteur se révèle, elle aussi, non pas maximale mais limitée.

Cette troisième partie se compose donc de deux chapitres. Dans un premier chapitre on présente les limites de la flexibilité motivationnelle de l'acteur. C'est là l'occasion de développer la thèse comportementaliste du satisficing (Ch 5). Dans un second chapitre, on aborde les limites qui frappent la flexibilité cognitive de l'acteur. Cette perspective nous conduit à faire valoir le caractère prégnant des habitudes (Ch 6). Ces deux chapitres partagent une même structure générale. Ainsi, une première section nous conduit à examiner, sous l'angle de leur nature respective, les mécanismes du satisficing d'abord (Ch 5, § 1), puis ceux de l'habitude (Ch 6, § 1). Au travers d'une seconde section, on envisage chacun de ces mécanismes sous l'angle de leurs fondements respectifs. Il s'agit donc d'expliquer pourquoi, d'une part, l'acteur se propose communément d'atteindre un résultat satisfaisant plutôt qu'optimal (Ch 5, § 2), et pourquoi, d'autre part, il s'en remet aux automatismes de l'habitude plutôt que de conserver une attitude cognitive flexible (Ch 6, § 2). Enfin, nous abordons, dans une troisième et dernière section, un point de controverse. On discute ainsi les travaux qui se sont efforcés de conférer un caractère rationnel à la thèse du satisficing (Ch 5, § 3). De même, donc, nous achevons le *corpus* du présent travail en se faisant l'écho de la controverse suscitée par ces travaux qui s'attachent à établir le caractère rationnel des habitudes (Ch 6, § 3).

CHAPITRE 5 : La thèse du satisficing, ou les limites de la flexibilité motivationnelle

Introduction

Le présent chapitre vient constater, au travers d'une discussion de la thèse comportementaliste du satisficing, le caractère limité de la flexibilité motivationnelle de l'acteur. Il se compose de trois sections.

Dans le cadre d'une première section, nous présentons la thèse comportementaliste

du satisficing. Telle que nous l'entendons, celle-ci n'est pas l'apanage des réflexions de Simon. Sans pour autant minorer les apports de l'auteur, on se propose donc d'établir la pertinence de cette formulation *générique* de la thèse du satisficing, que l'on appelle de nos vœux.

Dans le cadre d'une seconde section, nous montrons que la thèse du satisficing se voit affirmée au titre des défaillances qui frapperaient, tantôt les aptitudes cognitives du décideur, tantôt ses aptitudes motivationnelles. On présente successivement ces orientations, nullement exclusive l'une de l'autre. La justification cognitive, basée sur la psychologie de l'attention ou du traitement de l'information, nous conduit au coeur de la théorie simonienne de la rationalité limitée. La justification motivationnelle, axée sur les faiblesses de la volonté, nous amène à envisager les positions de l'« école Carnegie » et, avec plus d'insistance, la théorie leibensteinienne de la rationalité sélective.

Enfin, une troisième section aborde la question de savoir s'il est possible de donner un fondement rationnel à la thèse du satisficing. Nous présentons quelques modèles 'pseudo-comportementalistes' qui, forts de l'inclusion des coûts inhérents à l'activité de décision, se proposent d'appuyer cette perspective. On en vient alors à examiner les contre-arguments, empiriques et logiques, qu'adressent les comportementalistes authentiques à l'endroit de ces stratégies qui réduisent la thèse du satisficing à un simple effet d'optique. A défaut d'être rationnelle, nous concluons que la quête, souvent nécessaire, d'une réponse satisfaisante plutôt qu'optimale, n'en est pas moins une orientation adaptative raisonnable pour l'acteur doté d'aptitudes limitées.

1. La thèse du satisficing : nature, origine, expressions

La thèse (générique) du satisficing, convenablement définie, revêt diverses expressions, mais trouve communément ses racines dans les travaux psychologiques consacrés aux seuils d'aspiration. Après avoir présenté ces derniers travaux, nous examinons cette thèse au travers des propos de Katona, March, Radner et, bien sûr, Simon.

1.1. La thèse du satisficing : une formulation générique

La 'thèse du satisficing' est au coeur de l'approche comportementaliste de la *décision*. Dans l'*expression générique* que nous lui donnerons ici, cette thèse recouvre l'idée selon laquelle la finalité du processus de décision serait *fréquemment*, pour le décideur, non d'obtenir un résultat optimal, mais de sélectionner une solution ou une réponse 'satisfaisante'. Simon lui-même a souvent eu recours à une interprétation plus large de sa thèse du satisficing. C'est ainsi qu'il a pu se déclarer enclin à tenir pour un cas de 'satisficing' toute décision qui ne constituerait pas une réponse 'objectivement optimale' à la situation-problème rencontrée.³⁶⁷ Langlois [1986b] retient une interprétation du concept de 'satisficing' peut-être plus extensive encore. Pour notre part nous considérerons, de façon donc beaucoup plus spécifique, que **la thèse du satisficing, en tant qu'assertion générale relative aux motivations individuelles, se donne à lire dans la classe des**

³⁶⁷ Cf. notamment Simon [1976, pp. 139-40 ; 1981, p. 36].

modèles, des positions qui voient le décideur s'assigner expressément pour objectif, non d'optimiser, mais de trouver une solution suffisamment bonne, satisfaisante, acceptable ou encore confortable.

Ainsi, il ne s'agit pas pour les auteurs comportementalistes de nier, avec la thèse du satisficing, que le décideur puisse être motivé en diverses occasions par le souci d'optimiser, ni même d'affirmer qu'il ne parvienne jamais à un tel résultat. A l'évidence, les situations-problème ne manquent pas qui, du fait de leur simplicité relative, autorisent la flexibilité motivationnelle et donnent prise, ce faisant, à l'hypothèse de rationalité (Simon [1976, p. 132], March [1994, pp. 18-23]). Mais, poursuivent les auteurs comportementalistes, à mesure que s'accroît le degré de complexité des situations envisagées, l'examen général des vecteurs motivationnels du comportement voit fatalement se substituer le méta-objectif de 'satisfaction' à celui d'optimisation', la rigidité à la flexibilité. Une perspective graduelle qui amène d'ailleurs March [1994, pp. 18-23] à suggérer que nombre de décisions résulteraient, en quelque sorte, d'un amalgame de procédures 'optimisatrices' et de procédures 'satisfactrices' (le décideur s'assignant pour objectif d'optimiser certains aspects de la situation-problème considérée, d'autres demeurant soumis aux mécanismes du satisficing). Aussi le caractère prédominant de la thèse du satisficing peut-il apparaître, au vu de ces positions nuancées du comportementaliste³⁶⁸, comme le reflet de la propension du théoricien standard à nier que le souci, la volonté ou encore le désir d'optimiser puissent jamais céder le pas³⁶⁹, à nier que la flexibilité motivationnelle puisse n'être que limitée plutôt que maximale.

Paru en 1955, l'article de Simon 'A behavioral model of rational choice' recèle, bien sûr, la formulation la plus connue de la thèse du satisficing.³⁷⁰ Dans l'acception générique que nous lui conférons ici, néanmoins, cette thèse ne saurait être réduite ni au contenu du dit article, ni même à l'apport de Simon pris dans son ensemble. C'est que la contribution simonienne tire son inspiration de représentations psychologiques depuis longtemps bien établies. De même la thèse du satisficing pouvait-elle déjà trouver à s'exprimer dans le cadre de quelques contributions économiques antérieures à la parution du 'Behavioral model'. Ainsi Gordon [1948, p. 271] et, avec plus d'insistance encore, Katona [1951, pp. 91-3, 98, 121, 201-3] font-ils expressément référence, *dans des contextes particuliers*, à la quête de résultats satisfaisants comme motivation effective du processus de décision. Il est par ailleurs des contributions qui, de Cyert & March [1963] à Leibenstein [1976], donnent une interprétation originale de la thèse du satisficing. On ne cherche pas ici à

³⁶⁸ Même si, il faut le remarquer, la suggestion de March [1994] -laquelle invite à penser le doublet satisficing/optimizing comme instaurant un continuum plutôt qu'une alternative- n'en demeure pas moins dommageable pour la prémisse de flexibilité motivationnelle maximale, ou généralisée. L'image est connue, si une goûte de vin dans un verre de vinaigre ne change pas le vinaigre en vin, une goûte de vinaigre suffit à muer le bon vin en vinaigre...

³⁶⁹ De façon plus large, la thèse du satisficing fonde la position comportementaliste qui voit dans nombre de comportements humains, qu'ils soient ou non la résultante directe d'un véritable processus de décision, l'expression d'un principe de 'satiabilité' (cf. Ch 6, § 1.2.3., *infra*).

³⁷⁰ Le terme 'satisficing', rappelons-le, n'apparaît qu'en 1956, avec l'article 'Rational choice and the structure of the environment' (Simon [1956]). Simon [1972, p. 168] indique avoir emprunté le terme 'satisficing' à l'ancien écossais.

minorer, loin s'en faut, l'apport de Simon. L'auteur a le mérite, en tout premier lieu, d'avoir érigé une perspective qui certes pré-existait en véritable théorie *générale* de la décision. De surcroît, nul autre que Simon n'a soutenu avec autant d'insistance et d'éloquence la thèse du satisficing. La 'banalisation' de cette thèse est cependant l'occasion de souligner l'unité des lectures comportementalistes en matière de motivation individuelle. En effet, ***pour autant que l'on s'accorde à ne pas réduire la thèse du satisficing à la seule perspective simonienne, cette thèse se révèle distinctement comme une composante du patrimoine collectif des auteurs comportementalistes***.

La thèse du satisficing est, au sein du courant comportementaliste, communément associée au concept de 'seuil' ou de 'niveau d'aspiration' ('level of aspiration'). Directement issu des travaux menés en psychologie³⁷¹, ce concept joue dans le domaine des vecteurs motivationnels du comportement un rôle fondamental. Pour les psychologues, la finalité d'un grand nombre de comportements³⁷² s'exprimerait sous la forme de seuils ou de niveaux d'aspiration que se propose l'individu. Celui-ci est ainsi censé mettre fin à son activité ou, tout au moins relâcher son effort, dès lors qu'il est parvenu à identifier ou produire un comportement lui permettant d'atteindre un niveau de résultat qui égale ou excède le niveau prescrit par le seuil d'aspiration qu'il s'est fixé. Aussi ce seuil, dans la mesure où il paraît stopper l'élan de l'acteur, introduit-il la rigidité au coeur des vecteurs motivationnels du comportement. Il ressort encore des travaux du psychologue que les seuils d'aspiration viennent établir une démarcation entre la classe des résultats satisfaisants, d'une part, et celle des résultats non-satisfaisants, d'autre part. Il n'est pas surprenant, dans ces conditions, que les auteurs comportementalistes en soient venus, souvent, à adosser leurs critiques du présupposé de flexibilité motivationnelle maximale, ainsi que leurs présentations de la thèse du satisficing, aux travaux psychologiques relatifs aux seuils d'aspiration.

1.2. L'analyse psychologique des seuils d'aspiration

Longtemps la psychologie des seuils d'aspiration a pu sembler figée. Ses principes fondateurs se donnent à lire, aujourd'hui encore, dans la contribution de Lewin *et al.* [1944]. Après s'être fait l'écho de ces grands principes, on se propose de montrer en quoi la fonction de valeur de Kahneman/Tversky nous paraît de nature à relancer et, peut-être, renouveler, les réflexions relatives aux seuils d'aspiration.

1.2.1. Principes fondateurs

Les réflexions des psychologues relatives aux seuils d'aspiration partent donc du constat suivant : dans un grand nombre de situations, les objectifs du comportement individuel revêtent la forme, concrète, d'un niveau déterminé de résultat ou de performance sur lequel se focalise l'énergie motivationnelle de l'acteur. L'émergence de ces 'seuils

³⁷¹ Lewin *et al.* [1944] offrant une synthèse qui fait encore autorité.

³⁷² Il convient ici de préciser que la mobilisation du concept de seuil ou de niveau d'aspiration n'est pas toujours pertinente. Les 'comportements peu sophistiqués' -dont, précisément, la catégorie des décisions ne ressort pas- gagnent ainsi rarement à se voir éclairés à la lumière de pareils concepts. Afin de ne pas alourdir notre présentation, ce point restera néanmoins implicite.

d'aspiration' est ainsi l'occasion de donner un véritable contenu opérationnel aux objectifs du comportement individuel. C'est notamment parce qu'ils confèrent, contrairement au niveau de résultat 'optimal', un contenu tangible aux objectifs individuels que les seuils d'aspiration s'érigent en réalité motivationnelle incontournable (cf. Katona [1951, p. 91]). Les travaux des psychologues ont d'abord permis de mettre à jour les mécanismes qui président à la conversion des objectifs généraux du comportement, tels que le désir de réaliser une 'bonne performance', en seuils d'aspiration relativement bien spécifiés, si ce n'est toujours quantifiés. Ces travaux font ainsi valoir que le contenu spécifique du seuil d'aspiration que se fixe un individu dans une situation-problème donnée est une fonction : 1) des résultats obtenus par lui antérieurement face à des situations-problème jugées similaires, et/ou 2) des résultats obtenus, dans des configurations similaires, par les membres de son 'groupe de référence actif'. Dans un cas, comme dans l'autre, c'est une logique de comparaison qui se trouve à l'oeuvre.

Le premier type de comparaison n'est guère problématique. L'individu sonde sa mémoire, mobilise son expérience afin de déterminer le niveau d'objectif qu'il convient d'adopter face à une configuration-problème déjà rencontrée. Le seuil d'aspiration retenu se voit alors généralement défini sur la base de la valeur moyenne des résultats ou des performances passés. Le cas de figure le plus fréquent conduit le sujet à retenir un seuil d'aspiration légèrement supérieur au niveau qu'établit cette valeur moyenne. L'objectif du moment reflète, de la sorte, l'historique des expériences passées. Le second type de comparaison implique une appréhension du concept psychosociologique de 'groupe de référence'. En bref, le groupe de référence d'un individu donné se constitue de la classe des individus aux comportements desquels celui-ci, plus ou moins consciemment, se conforme ou entend se conformer. Le plus souvent, cette classe regroupe des individus que le sujet social perçoit, à un titre ou à un autre, comme relativement semblables à lui-même. A l'instar du 'rôle' (au sens psychosociologique du terme) que tient un individu en un moment donné, son groupe de référence est un produit du contexte social ou de la situation-problème qui prévaut. Le plus souvent, donc, l'individu spécifiera son objectif à la lumière des résultats obtenus, dans des configurations jugées similaires, par des individus perçus comme similaires. Là encore, le niveau de résultat ou de performance moyen, établi cette fois par les membres du groupe de référence, agit comme un point d'ancrage du processus qui assure la détermination du seuil d'aspiration de l'individu considéré.

A titre d'exemple, dans le cas du paradigme expérimental que semblent ici offrir aux psychologues les activités ludiques³⁷³, le niveau de performance visé par un joueur quelconque se voit communément déterminé à l'aune des résultats obtenus par lui dans le passé, mais aussi (au moins à court terme) par le niveau de performance de ces participants qui relèvent de son groupe de référence pertinent, à savoir : par les membres du groupe de niveau auquel il appartient.³⁷⁴ De même, dans le domaine économique, Leibenstein [1950, 1976] fait valoir que le prix auquel un consommateur se révèle disposé à payer un bien de consommation relativement courante est une fonction du prix

³⁷³ Cf. Lewin *et al.* [1944], Starbuck [1963]. Le jeu de fléchettes apparaît comme un 'grand classique'.

³⁷⁴ Il apparaît ainsi que le seuil d'aspiration d'un débutant sera davantage influencé par les résultats obtenus par d'autres débutants que par les scores réalisés par des joueurs expérimentés.

déboursé dans le passé et/ou du prix que les membres du groupe de référence dont il relève, ceux-là en général qui appartiennent à la même classe sociale que lui, seraient disposés à payer. Katona [1951, pp. 201-3], Cyert & March [1963], Nelson & Winter [1982] suggèrent encore que le niveau de profit recherché par une entreprise donnée est une fonction du niveau de ses performances passées, mais aussi du niveau de profit réalisé par le 'groupe d'entreprises de référence', à savoir : la classe de ses concurrents.³⁷⁵

Au vu de ces considérations et illustrations relatives aux modalités par lesquelles se fixent les seuils d'aspiration, il paraît manifeste que les enseignements de la psychologie ne se contentent pas, en ces domaines, de mettre en doute *a priori* la seule validité de l'hypothèse de rationalité. L'hypothèse d'asocialité³⁷⁶, cet autre pôle constitutif du spectre de l'*homo oeconomicus*, ne ressort pas en effet indemne de ces développements ; car si les seuils d'aspiration introduisent bien la rigidité au coeur des vecteurs motivationnels du comportement, ils contribuent également à les pétrir d'un référentiel social prégnant. Loin d'être en proie à l'anomie motivationnelle, l'acteur voit ses objectifs orientés par une forme d'interdépendance réactive qui le conduit incessamment à se comparer à ses semblables. La psychologie des seuils d'aspiration, il fallait en passant le souligner, offre donc comme un pont entre la critique comportementaliste de l'hypothèse de rationalité, d'une part, et de l'hypothèse d'asocialité, d'autre part. Nous aurons l'occasion, plus loin, de mettre à jour un second point de contact entre ces deux critiques ; un second pont qui, cette fois, surgit de l'examen des limites inhérentes à la flexibilité cognitive de l'acteur.³⁷⁷

En même temps qu'ils révèlent les modalités par lesquelles les seuils d'aspiration se voient déterminés, les travaux des psychologues apportent différentes précisions quant aux mécanismes qui assurent leur évolution. Celle-ci repose sur la conjugaison de deux grands principes. Il ressort ainsi que les seuils d'aspiration : 1) sont revus à la hausse lorsqu'ils sont atteints, 2) sont revus à la baisse lorsqu'ils ne peuvent être atteints. En somme, le succès conduirait à accroître les seuils d'aspiration, quand l'échec contribuerait à les déprécier (Lewin *et al.* [1944]). De façon plus précise, il est possible d'affirmer, à la suite de March [1994, p. 29], que la compatibilité entre seuils d'aspiration et niveaux effectif des résultats est communément garantie par l'opération d'un double mécanisme.³⁷⁸ Si l'évolution du seuil d'aspiration, à moyen-long terme, oeuvre en faveur d'une telle compatibilité, à court terme c'est le degré d'effort que l'acteur consacre à sa tâche qui constitue le vecteur privilégié de l'ajustement entre seuil d'aspiration et niveau de réalisation effectif. Avant donc de se résoudre à réviser à la baisse son seuil d'aspiration, l'acteur s'attachera d'abord à intensifier son effort. Dans le contexte des

³⁷⁵ On pourrait se surprendre de trouver, ici et ailleurs, des références aux comportements de la firme dans un travail dont la substance entend reposer, *a priori*, sur l'examen des seuls comportements individuels. C'est qu'en vérité -comme le signalent Nelson & Winter [1982, p. 91]- les réactions de la firme se voient communément rapprochées des ajustements opérés par des individus, au premier rang desquels on retrouve le propriétaire ou le manager...

³⁷⁶ Cf. Ch 2, § 1.2.3., *supra*.

³⁷⁷ Cf. Ch 6, § 1.1.2., *infra*.

³⁷⁸ Un point que Simon [1955, p. 112] faisait déjà valoir.

éclairages comportementalistes de la décision individuelle, la modulation du degré d'effort semble devoir transiter par le truchement du niveau d'investissement que le décideur retient de consacrer à la phase délibératoire qui précède le choix final. L'étendue et l'intensité de l'activité de recherche ('search') que déploie le décideur apparaissent en fait, dans la perspective comportementaliste, comme les principaux leviers de cet investissement pré-décisionnel.

1.2.2. Seuils d'aspiration et points de référence

L'analyse psychologique a donc permis de mettre à jour les mécanismes qui assurent la détermination et l'évolution des seuils d'aspiration. Il faut le remarquer, les psychologues n'ont guère eu (à l'origine) le souci d'intégrer les données expérimentales relatives aux seuils d'aspiration dans le cadre de véritables théories de la décision. Dans la perspective psychologique, l'analyse des seuils d'aspiration fut avant tout l'occasion d'un examen attentif des déterminants de la satisfaction ou de l'utilité individuelle.³⁷⁹ A cet égard, les psychologues ont suggéré que le seuil d'aspiration établissait un degré zéro de la satisfaction. Ainsi, il apparaît que l'utilité que retire l'acteur de tel ou tel comportement est positive ou négative selon que le résultat obtenu excède ou non le seuil d'aspiration que celui-ci s'est assigné. En d'autres termes, le seuil d'aspiration établit une partition entre l'espace des gains (relatifs), d'une part, et l'espace des pertes (relatives), d'autre part. C'est à ce titre qu'il constitue le point d'ancrage central de bien des processus motivationnels.

Cette dernière formulation ne va pas sans rappeler, bien sûr, la présentation de la fonction de valeur de Kahneman et Tversky, menée à l'occasion de notre chapitre 3. Au demeurant, certains auteurs, à l'instar de Hogarth [1987, p. 99] ou de March [1988, 1994], n'hésitent pas à souligner la parenté conceptuelle qui unit 'seuils d'aspiration' et 'points de référence'. Malheureusement, les réflexions visant à apprécier le degré de cette parenté n'en sont qu'à leurs balbutiements. A notre sens, il paraît acquis que les deux concepts ne se recouvrent pas systématiquement. On admet, en particulier, que le point de référence est souvent le *statu quo*, alors même que précisément le seuil d'aspiration doit s'incarner, pour ainsi dire par nature, dans une grandeur qui lui serait communément supérieure. Bien qu'une telle assertion soit largement spéculative, il nous semble en fait que si le point de référence n'est pas nécessairement, ni peut-être généralement, un seuil d'aspiration, tout seuil d'aspiration constitue un véritable point de référence des jugements évaluatifs du décideur.

Quoi qu'il en soit, dans la mesure où points de référence et seuils d'aspiration semblent bien, çà et là, recouvrir une seule et même réalité, la fonction de valeur de Kahneman et Tversky doit être perçue comme s'inscrivant dans le prolongement des réflexions relatives à la satisfaction individuelle issues des premiers travaux sur les seuils

³⁷⁹ En fait, Lewin *et al.* [1944, p. 356 et suiv.] suggèrent bien un modèle de décision. Celui-ci n'a cependant pas pour objet d'exploiter les propriétés des seuils d'aspiration, mais de rendre compte du processus de pensée par lequel le sujet en vient à déterminer le niveau de son seuil d'aspiration. L'hypothèse retenue par les auteurs les conduit à avancer que le sujet choisit son seuil d'aspiration de façon à rendre maximale sa valeur (son utilité) espérée. Une perspective qui ne va pas sans évoquer le modèle de 'comptabilité mentale hédoniste' suggéré par Thaler et Johnson (cf. Ch 3, § 1.3.2. & 1.4.3., *supra*..).

d'aspiration. Elle permet, en particulier, de préciser les modalités qui président à l'évolution de cette satisfaction, ou de cette utilité, à mesure que l'on s'éloigne du seuil d'aspiration. Ce n'est pas à dire que de telles précisions soient résolument absentes du travail de synthèse, par exemple, de Lewin *et al.* [1944]. Mais il est vrai néanmoins que les contributions originelles à la psychologie des seuils d'aspiration se contentaient, assez largement, d'envisager ceux-ci comme établissant une simple dichotomie entre la classe des performances menant au succès, d'un côté, à l'échec, de l'autre. Les travaux de Kahneman et Tversky se distinguent, par ailleurs, en ce qu'ils insèrent les points de référence et, le cas échéant, les seuils d'aspiration, dans le cadre d'une véritable théorie de la décision individuelle.

1.3. Des apports de la psychologie, aux modèles comportementalistes du satisficing

Après avoir précisé le rôle que jouent les mécanismes du satisficing dans les travaux de Katona, nous portons notre attention sur les contributions incontournables de Simon, dont on signale, tout de même, certaines ambiguïtés. L'examen, ensuite, de l'héritage simonien est l'occasion de discuter, en particulier, le modèle proposé par Radner [1975] en vue de rendre endogène les évolutions du seuil d'aspiration. Enfin, on montre qu'en dépit de certaines apparences, la thèse du satisficing et la théorie des perspectives aléatoires ne sont pas incompatibles.

1.3.1. La place des seuils d'aspiration dans les travaux de Katona

Des travaux de Lewin aux apports de Kahneman et Tversky, l'analyse psychologique des seuils d'aspiration constitue un arrière-plan essentiel du regard que porte le comportementaliste sur la catégorie des vecteurs motivationnels du comportement. Dans son expression traditionnelle, cet héritage psychologique se trouve en particulier, a-t-on dit, au coeur de bien des formulations comportementalistes de la thèse du satisficing. C'est ainsi à l'occasion de sa présentation de l'article de Lewin *et al.* [1944] que Katona [1951] introduit cette thèse. A l'instar du cadre expérimental, constate l'auteur, les conditions écologiques de la décision laisseraient apparaître, au moins conceptuellement, trois niveaux de performance distincts, à savoir : 1) le niveau 'idéal' (optimal) de performance, 2) le niveau atteint, dans le passé, par le sujet envisagé, et 3) le niveau d'aspiration que celui-ci retient. Katona poursuit alors : ***'In many kinds of goal-striving behavior it is not possible to say what the ideal is. Such a level has, then, no psychological reality. But the other two levels can be distinguished in almost all instances'*** (Katona [1951, p. 91], nous avons ajouté les italiques). Bien que de façon essentiellement implicite, l'auteur rejette ce faisant la perspective d'une flexibilité motivationnelle maximale, pourtant *a priori* indispensable à la manifestation des vertus descriptives de l'hypothèse de rationalité. Contre la prémisse standard, il opte pour une position qui mène, par le truchement du concept de seuil d'aspiration, à l'idée que la finalité du comportement individuel consisterait en une quête de résultats satisfaisants.

Si la thèse du satisficing se donne effectivement à lire dans les travaux de Katona, l'utilisation qu'il en fait semble toutefois assez largement instrumentale. Ainsi ne

constitue-t-elle qu'un maillon dans le raisonnement de l'auteur, et non un objet d'analyse en soi. Le propos de Katona n'est, au demeurant, que faiblement polémique : le caractère *a priori* antagonique des appréhensions de la motivation issues de la théorie psychologique, d'une part, et de l'analyse économique standard, d'autre part, n'est guère plus qu'évoqué. De plus, Katona ne s'efforce pas d'intégrer l'analyse psychologique des seuils d'aspiration dans le cadre d'une véritable théorie de la décision individuelle. L'approche en termes de seuils d'aspiration est avant tout, dans l'esprit de l'auteur, l'occasion d'asseoir sa théorie de la consommation. Pour Katona [1951, 1960, 1964], il résulte de l'enseignement des psychologues qu'il ne saurait guère y avoir de limites aux aspirations du consommateur. La dynamique des seuils d'aspiration entraîne ce dernier dans un processus de révision à la hausse du niveau de consommation minimal susceptible de lui assurer une existence jugée confortable (satisfaisante). En écartant ainsi, à moyen-long terme, le spectre d'une saturation des besoins, l'approche par les seuils d'aspiration rend possible l'émergence d'une société de consommation de masse qui confère, selon l'auteur, une place durable et centrale au consommateur. Dans la mesure où les arbitrages du consommateur ne sauraient être totalement anticipés par le biais d'une étude agrégée portant sur l'évolution des revenus (ou de toute autre variable ainsi réifiée), c'est l'intérêt même d'une analyse psychologique du consommateur qui se voit légitimé.

1.3.2. La thèse simonienne du satisficing

Ce n'est donc qu'avec la contribution de Simon [1955] que l'analyse psychologique des seuils d'aspiration se voit, pour la première fois, replacée dans le cadre d'une théorie générale de la décision susceptible de constituer une alternative à la représentation standard. Dans son article pionnier, Simon dépeint le processus de décision comme une entreprise tournée vers la découverte d'une option jugée satisfaisante. Le décideur est censé examiner les différentes options de façon séquentielle et retenir celle qui excède, la première, le seuil d'aspiration courant. Nul besoin donc de supposer, à l'instar de la représentation dominante, que le décideur examine *l'intégralité des options* existantes avant d'arrêter son choix. Pas davantage est-il nécessaire de supposer que ce dernier passe chaque option au crible d'une *fonction d'utilité détaillée*, puisque pourvue, qu'elle soit ordinale ou cardinale, d'une infinité de valeurs potentielles. Corollaire de cette (double) simplification de la tâche cognitive, le décideur simonien n'est en aucune façon assuré de retenir l'option optimale.

Telle est, en somme, l'essence de la thèse simonienne du satisficing. A l'occasion de contributions ultérieures³⁸⁰, Simon a pu suggérer, çà et là, quelques extensions de sa représentation originelle. On se contentera ici de signaler deux de ces propositions.³⁸¹

³⁸⁰ Cf. March & Simon [1958], Simon [1957, 1959, 1963a, 1987b].

³⁸¹ Nous ne nous livrerons pas ici à une présentation détaillée de la contribution de Simon, que l'on suppose déjà bien connue. Cette contribution a fait, en particulier, l'objet de nombreuses présentations, dont celles de Mongin [1984, 1988] ou de Quinet [1992, 1994], pour ne retenir que des références de langue française. Par ailleurs, le modèle simonien du satisficing a été déjà implicitement examiné à l'occasion de notre présentation des travaux psychologiques relatifs aux seuils d'aspiration, auxquels Simon emprunte abondamment.

D'abord, l'auteur a indiqué que le modèle de 1955 pouvait être aménagé de sorte à rendre compte du caractère souvent éclaté du processus d'évaluation. Il est possible à cette fin d'envisager la mobilisation, non pas d'un, mais de plusieurs seuils d'aspiration : autant que de dimensions-critère retenues. Dans le cadre de tels modèles multicritères, est sélectionnée la première option dont la valeur excède, pour chacune des dimensions évaluatives considérées, le seuil d'aspiration courant.³⁸² L'auteur a indiqué, ensuite, que son modèle originel du satisficing pouvait être étendu afin de prendre acte de l'incertitude. Peu enclin à recourir aux représentations probabilistes, Simon a suggéré que le décideur, confronté à l'incertitude, détermine un seuil d'aspiration et retient la première option dont le résultat prévisible, quels que soient les états du monde envisageables, excède le niveau. On remarquera en passant que la procédure ainsi décrite par Simon est équivalente, à *seuil d'aspiration inchangé et pour la classe d'options considérée*, à une stratégie de type maximin.

Des ambiguïtés pourtant demeurent dans la représentation simonienne de la thèse du satisficing. Nous avons à l'esprit, en particulier, deux difficultés relatives aux modalités qui président à la détermination et à l'évolution des seuils d'aspiration. Sur ces questions, Simon en est resté pour l'essentiel aux indications héritées de l'analyse psychologique des seuils d'aspiration. Or, cette analyse, issue de l'examen expérimental des performances du sujet confronté à diverses tâches souvent ludiques, ne peut être convertie en véritable théorie de la décision qu'au prix d'un certain nombre de précisions que les écrits de Simon ne semblent pas clairement apporter. Pour les besoins de notre argument, nous proposons de distinguer les événements intra-décisionnels, des événements inter-décisionnels. Si C est une classe de décisions de même nature, et c_1, c_2, \dots, c_n des éléments de cette classe, nous considérerons ainsi : 1) que les événements 'intra-décisionnels' concernent un c donné, 2) que les événements 'inter-décisionnels' impliquent une série de décisions $c_n, c_{n+1}, \dots, c_{n+p}$.

La première difficulté que l'on souhaite ici évoquer réside dans le fait que Simon ne discute pas suffisamment la question de savoir si les évolutions du seuil d'aspiration, telles qu'il les envisage, s'effectuent sur une base intra- ou inter-décisionnelle. L'auteur semble privilégier une interprétation asymétrique, en vertu de laquelle les ajustements à la baisse du seuil d'aspiration renverraient à un cadre intra-décisionnel, et les ajustement à la hausse à un cadre inter-décisionnel. Le premier type d'ajustements n'est guère problématique. Le décideur ayant retenu, à l'origine, un seuil d'aspiration trop élevé poursuit sa recherche sur la base d'un seuil corrigé à la baisse, et n'arrête sa décision que lorsque ce processus de révision lui permet de trouver une solution satisfaisante.³⁸³ La difficulté surgit ici du second type d'ajustements, à la hausse, censé quant à lui intervenir dans un cadre inter-décisionnel. D'abord le cadre inter-décisionnel peut tout simplement ne pas avoir de pertinence économique. Un nombre non négligeable de décisions (économiques) d'importance présentent, en effet, un caractère proprement unique.

³⁸² Cf. Ch 3, §1.2., *supra*.

³⁸³ Les travaux des psychologues, ainsi que le rappelle Simon [1959, p. 263], suggèrent qu'une baisse trop importante du seuil d'aspiration peut engendrer des frustrations et autres réactions 'émotionnelles' qui, dans certains cas extrêmes, peuvent aller jusqu'à paralyser le processus de décision.

Ensuite (et surtout), la position de Simon en matière de révision à la hausse des seuils d'aspiration implique qu'un décideur retienne invariablement la première option jugée satisfaisante, quand bien même elle serait aussi la première option examinée. Cette perspective nous paraît en fait improbable.³⁸⁴ Il doit exister, croyons-nous, des ajustements à la hausse du seuil d'aspiration intervenant, de façon brutale, dans un contexte intra-décisionnel. Ainsi, le décideur qui rencontrerait trop facilement une solution satisfaisante serait-il conduit à réviser instantanément à la hausse son seuil d'aspiration et à poursuivre sa recherche sur cette nouvelle base. Certes, Simon en est conscient, les cas pour lesquels le seuil d'aspiration se révèle manifestement trop bas constituent l'exception plutôt que la règle. Il n'en reste pas moins que cette négligence de l'auteur a pu conduire certains économistes à estimer que le 'satisficer' simonien était une créature bien peu ambitieuse et, en définitive, résolument irrationnelle.

La seconde difficulté concerne les seuls processus intra-décisionnels. Simon n'a en effet jamais vraiment discuté le point suivant : lors d'une révision à la baisse du seuil d'aspiration, les options rejetées par le passé, sur la base d'un seuil alors supérieur, sont-elles ou non réexaminées à l'aune du nouveau seuil ? Si tel n'était pas le cas, il serait possible que l'option finalement retenue ne soit ni la meilleure option parmi toutes celles *envisageables*, ni même la meilleure parmi toutes celles *envisagées*. Simon semble privilégier le point de vue selon lequel les options déjà rejetées le sont définitivement. D'autres auteurs comportementalistes, à l'instar de Hogarth [1987, pp. 65-66], ont fait valoir que la réponse à notre interrogation dépend du problème considéré.³⁸⁵ Dans le cas d'une recherche d'emploi, la position de Simon semble relativement bien fondée. Elle l'est moins lorsqu'il s'agit de rendre compte des exigences en termes de prix d'un consommateur confronté à un projet d'achat de type électronique grand public.

1.3.3. L'héritage simonien

L'influence du modèle simonien du satisficing sur les représentations comportementalistes de la décision et, au-delà, du comportement a été considérable. Tout particulièrement évident nous paraît être l'impact des positions de Simon au sein de l'« école Carnegie ». ***C'est qu'en incorporant dans le cadre d'un modèle formel et de portée générale l'essence des travaux menés en psychologie sur les seuils d'aspiration, les réflexions de Simon sont venues donner un contenu relativement précis à la thèse (générique) du satisficing et, ce faisant, à une dimension importante de la critique comportementaliste de l'hypothèse de rationalité.***

Ce n'est pas à dire, pour autant, que les héritiers de Simon ne soient pas conscients des limites du modèle simonien du satisficing. March [1994, pp. 18-23] invite ainsi expressément à envisager cette formulation canonique comme une représentation apurée, qu'il convient donc de ne pas nécessairement accepter telle quelle. Au regard des données de l'observation, l'auteur signale en particulier : 1) que les options ne sont pas toujours examinées de façon rigoureusement séquentielle - il arrive que le décideur

³⁸⁴ Hogarth [1987, p. 66] émet également des réserves en la matière.

³⁸⁵ Un point que Simon n'aurait sans doute pas contesté...

examine non pas une mais quelques options à la fois (cf. Cyert & March [1963])³⁸⁶, 2) que le processus de recherche et de décision ne prend pas nécessairement fin dès que la première option satisfaisante est rencontrée : il existe souvent une période de recherche '*in extremis*' qui permet au décideur d'examiner, brièvement, un petit nombre additionnel d'options.

En dépit des marges de latitude et des ambiguïtés que laisse subsister l'interprétation simonienne de la thèse du satisficing, en dépit aussi de l'extrême notoriété dont jouit cette interprétation, celle-ci n'a suscité que peu de prolongements à même de la compléter, sinon de l'amender. Peut-être la seule perspective d'intérêt réside-t-elle dans la contribution de Radner [1975]. Présentons brièvement le propos de cet habile théoricien dont les travaux se situent fréquemment aux interstices du comportementalisme authentique et du pseudo-comportementalisme.

La contribution de Radner, par son souci de formaliser les mécanismes du satisficing, s'inscrit dans la continuité même des préoccupations du Simon des années cinquante.³⁸⁷ Le principal mérite de l'article est de suggérer une endogénéisation formelle des évolutions du seuil d'aspiration. L'auteur situe son argument dans un cadre inter-décisionnel : le décideur considéré est censé, périodiquement, se confronter activement à une même situation-problème. Les diverses 'phases de recherche/décision', c_1, c_2, \dots, c_n , se voient ainsi entrecoupées de 'phases de repos'. Afin d'endogénéiser les évolutions du seuil d'aspiration, Radner [1975] fait l'hypothèse qu'une fois atteint, pour c_n , un niveau de performance x , celui-ci devient le seuil d'aspiration de la phase active (de recherche/décision) c_{n+1} . Le décideur est réputé basculer en c_{n+1} , mettant fin à la 'phase de repos' comprise entre c_n et c_{n+1} , par suite d'une dégradation (inexpliquée) du niveau de performance. L'auteur précise par ailleurs qu'une phase active est (ré)enclenchée dès lors que cette dégradation atteint une valeur critique e , le niveau de performance se voyant ramené à $x - e$. La nouvelle performance, x' , établie au terme de la phase active c_{n+1} , devient alors à son tour le seuil d'aspiration de la phase active c_{n+2} ...

La perspective offerte par Radner [1975] s'avère largement compatible avec la figure simonienne et, au-delà, 'carnegienne', d'un 'satisficer-type' engagé dans une série de décisions qui conduiraient, périodiquement, à remettre en cause les habitudes ou les routines établies.³⁸⁸ Tout au plus peut-on juger discutable l'hypothèse retenue par l'auteur afin de rendre compte de la réactivation de chacune des phases de recherche. Bien que la perspective d'une dégradation systématique de la performance, une fois atteint un niveau satisfaisant, puisse trouver quelque soutien dans 'la théorie du slack'³⁸⁹, elle ne capture cependant que partiellement les 'faits stylisés' dont entend rendre compte le modèle simonien du satisficing. Peut-être eut-il été plus conforme aux données issues de

³⁸⁶ Un point que Simon [1983, p. 145] reconnaît également.

³⁸⁷ Des préoccupations dont Simon [1957] illustre parfaitement la teneur.

³⁸⁸ Cf. Ch 6, § 1., *infra*.

³⁸⁹ Cf. ci-après, ce chapitre, § 2.2.1.

la psychologie de supposer que la réactivation des phases de recherche/décision résulterait de la remontée 'naturelle'³⁹⁰ du seuil d'aspiration et/ou de l'occurrence de chocs environnementaux exogènes. Une modification qui n'aurait, en outre, ni contrarié le dessein de l'auteur, ni altéré la substance formelle de son argumentation.

1.3.4. La théorie des perspectives aléatoires est-elle compatible avec la thèse du satisficing ?

On voudrait, à ce stade, conclure cette section en soulevant la question de l'articulation entre les réflexions de Simon relatives à la thèse du satisficing, d'une part, et les travaux menés par Kahneman et Tversky, d'autre part. En effet, si la représentation offerte par Simon [1955] se voit largement acceptée au sein du courant comportementaliste, elle a pu sembler remise en cause par l'irruption de la théorie des perspectives aléatoires. On l'a vu, cette dernière approche incorpore une fonction de valeur centrée sur un 'point de référence' dont la nature s'apparente à un seuil d'aspiration. Deux points pourtant séparent la théorie de la décision suggérée par Kahneman et Tversky des représentations psycho-économiques originelles³⁹¹ des seuils d'aspiration qui forment le socle de la thèse simonienne du satisficing.

La première source de divergence n'implique en fait que la seule fonction de valeur retenue par Kahneman et Tversky. Ainsi qu'on a pu le signaler, celle-ci présuppose l'existence de jugements évaluatifs d'une grande résolution.³⁹² Au contraire, les processus évaluatifs dont Lewin *et al.* [1944] et, plus encore, Simon [1955] se font amplement l'écho peuvent apparaître relativement frustes, car peu discriminants. La fonction d'utilité proposée par Simon [1955] n'accepte ainsi, pour l'essentiel, que deux 'valeurs'. Soit le résultat est 'satisfaisant' (supérieur au seuil d'aspiration courant), soit il est 'insatisfaisant' (inférieur au seuil d'aspiration courant). En sus de préciser la position d'un résultat par rapport au 'point de référence' pertinent du processus d'évaluation, la fonction de valeur de Kahneman et Tversky permet d'assigner à chaque niveau de résultat une grandeur, positive ou négative, unique à une transformation linéaire croissante près. On est donc fondé à poser la question suivante : les mécanismes de la motivation individuelle reposent-ils sur des jugements évaluatifs de nature essentiellement ordinale ou dépendent-ils, à un titre ou à un autre, d'appréciations cardinales ?³⁹³

³⁹⁰ Les travaux menés en psychologie suggèrent en effet qu'un décideur confronté à une situation-problème déjà rencontrée aspire spontanément à une performance légèrement supérieure à la performance réalisée par le passé.

³⁹¹ C'est-à-dire d'obédience lewinienne.

³⁹² Cf. Ch 3, *supra*.

³⁹³ Il est juste d'affirmer, comme on l'a fait, que l'analyse traditionnelle des seuils d'aspiration repose, à titre principal, sur un cloisonnement binaire de l'espace des conséquences. Pourtant, certains constats empiriques reposent clairement sur un ordinalisme plus conventionnel. Le modèle esquissé par Lewin *et al.* [1944], afin de rendre compte du processus par lequel les seuils d'aspiration peuvent se voir concrètement déterminés, présuppose même l'existence d'une fonction d'utilité cardinale. Simon en reste donc, pour sa part, à une mouture essentielle, quoique rudimentaire, des travaux psychologiques relatifs aux seuils d'aspiration.

La seconde source de divergence peut sembler plus problématique encore. Bien que constituant une alternative à la théorie standard de la maximisation de l'utilité espérée, la théorie des perspectives aléatoires de Kahneman et Tversky n'en demeure pas moins une théorie de la *maximisation* de la valeur espérée. Dans ces conditions, la question qui s'impose peut paraître encore plus préoccupante : l'analyse de Kahneman et Tversky est-elle incompatible avec la thèse du satisficing (et, en particulier, avec la thèse simonienne du satisficing) ? Une réponse par l'affirmative ne manquerait pas alors, à la lumière notamment des positions d'un Earl [1988a], de poser problème.

Les difficultés ici relevées n'ont été, à notre connaissance, nulle part discutées. Peut-être cela tient-il au fait qu'il existe un moyen relativement simple, sinon forcément pertinent, de rendre globalement compatibles les approches qui s'inscrivent dans l'esprit des contributions de Kahneman et Tversky, d'une part, et de Simon et ses collègues, d'autre part. Il paraît en effet peu contestable que chacune des perspectives en question recouvre un domaine de validité qui lui est propre. Pour le dire brièvement, les travaux de Kahneman et Tversky fondent, essentiellement, une théorie du *choix* tel qu'il peut s'opérer dans des contextes *relativement simples*, là où les réflexions de Simon (en particulier) s'attachent à constituer une théorie de la *décision* telle qu'elle s'effectue dans des contextes marqués par la *complexité*.

Notre propos repose, à l'évidence, sur l'idée qu'une situation-problème peut être caractérisée comme étant plus ou moins complexe. On pouvait le suggérer en ouvrant ce chapitre, ce n'est pas là une position étrangère aux réflexions comportementalistes. Au demeurant, cette position nous paraît intuitivement acceptable, sans même qu'il soit besoin de discuter à nouveau de la signification du concept de 'complexité'.³⁹⁴ Il suffit aux fins de notre argumentation de concéder qu'un contexte décisionnel doit être d'autant plus complexe, d'une part, que sa structure est moins bien définie et, d'autre part, que l'incertitude y est davantage marquée.³⁹⁵ Or, précisément, Kahneman et Tversky privilégient l'analyse de choix individuels en tant qu'ils interviennent dans le cadre d'options et d'informations probabilistes, quant aux conséquences, données.³⁹⁶ A l'inverse, Simon privilégie l'examen de décisions pour lesquelles les options restent à

³⁹⁴ Cf. Ch 4, § 2.1.1.2., *supra*.

³⁹⁵ On a indiqué, au cours de notre troisième chapitre, que la complexité allait croissante à mesure que devenait plus touffu l'espace options/conséquences (cf. Ch 3, § 2.4. *supra*). Aussi une situation-problème doit-elle être souvent d'autant plus complexe : 1) que l'espace options/conséquences se révèle moins bien connu (certaines options ou/et conséquences n'étant pas même identifiées) et 2) que les conséquences sont plus incertaines (où l'on peut envisager trois niveaux de détermination des conséquences, renvoyant, respectivement, aux états de certitude, d'incertitude probabilisée et, enfin, d'incertitude non-probabilisée ou d'ambiguïté). En effet, dans l'optique d'un Simon, l'état de 'connaissance limitée', en général, et l'incertitude, en particulier, résultent presque linéairement de la complexité de l'environnement-problème (une complexité qui serait, à son tour, largement fonction de la densité des éléments et des inter-relations constitutifs de l'environnement-problème considéré, cf. Ch 4, § 2.1.1.2., *supra*).

³⁹⁶ C'est là de façon plus générale, constatent Hogarth & Kunreuther [1995, pp. 15-17], le cadre que retiennent dans leur très large majorité les travaux expérimentaux consacrés à la 'théorie de la décision'. Aussi celle-ci se révèle-t-elle davantage, dans ces contextes, comme une 'théorie du choix'.

découvrir (ou à créer) et l'information probabiliste demeure absente. Compte tenu de la diversité des situations-problème respectivement envisagées, il n'est dès lors pas surprenant pour l'auteur comportementaliste de constater une divergence quant aux procédures évaluatives mises en oeuvre.³⁹⁷

L'opération de cette articulation inhérente aux domaines de validité des théories considérées permet donc de les rendre globalement compatibles. Mais cette compatibilité peut également se voir renforcée sur la base des deux constats suivants. Le premier de ces constats nous amène à faire remarquer que si la théorie des perspectives aléatoires repose bien sur une forme de maximisation de la valeur espérée, c'est d'une 'maximisation biaisée' dont il s'agit.³⁹⁸ Ni l'appréhension subjective de la valeur, ni surtout l'intégration des probabilités, quand même elles sont données, ne respectent les canons de la rationalité standard.³⁹⁹ Il en découle, au regard de la perspective dominante, les aberrations que l'on sait. Quoi qu'il en soit, rappelons que la perspective d'une optimisation effective dans des contextes relativement simples n'est nullement rejetée par les promoteurs du comportementalisme.⁴⁰⁰ Notre second constat nous amène à discuter de la fonction d'utilité retenue par Simon [1955]. Il nous apparaît ici que l'auteur aurait tout aussi bien pu mobiliser une fonction d'utilité cardinale, sans que sa théorie du satisficing n'en soit vidée de toute sa substance. En effet, ce n'est peut être pas tant du caractère rudimentaire de la fonction d'utilité que de l'action des seuils d'aspiration, laquelle dispense d'un examen exhaustif des options disponibles, que résulte la simplification de la tâche du décideur.

Nous en convenons, les quelques interprétations ici suggérées s'avèrent assez largement spéculatives. Aussi des travaux plus poussés quant aux modalités d'articulation et, surtout, d'interaction⁴⁰¹ entre ces deux grandes classes de modèles que représentent, respectivement, les analyses de Simon et celles de Kahneman et Tversky nous paraissent-ils nécessaires.⁴⁰² Plus généralement, il conviendrait de confronter le modèle

³⁹⁷ Cf. Ch 3, § 2.4., *supra*.

³⁹⁸ Cyert & March [1963, p. 86 et suiv.] proposent un modèle de duopole qui se fonde, lui aussi, sur un processus de maximisation biaisée (dans la mesure où les données sur lesquelles procèdent les calculs des deux rivaux apparaissent erronées). Cette même perspective se trouve au coeur de l'hypothèse de 'quasi-rationalité', retenue par Thaler à l'occasion de différentes présentations (cf. notamment Russell & Thaler [1988]).

³⁹⁹ Cf. notre présentation des fonctions de valeur et de pondération que suggèrent Kahneman et Tversky au titre de leur théorie des perspective aléatoires (Ch 3, § 1.3. & 1.4., *supra*).

⁴⁰⁰ Kahneman et Tversky, en particulier, évoquent d'ailleurs la possibilité d'un tel 'partage des tâches' entre leur 'prospect theory', d'une part, et la théorie standard de la maximisation de l'utilité espérée, d'autre part. Ainsi estiment-ils que cette dernière n'est susceptible de remplir ses fonctions positives que dans la mesure où la situation-problème est relativement 'transparente'. Lorsque l'opacité prévaut, les théories comportementalistes obtiendraient, alors, des performances supérieures.

⁴⁰² March et ses collègues ont, d'ores et déjà, considérablement oeuvré en faveur d'un rapprochement, plus large, entre les perspectives de l' 'école Carnegie' et celles de l' 'école psychologique' -centrée autour des contributions de Kahneman & Tversky- (cf. March & Shapira [1982], March & Sevon [1988, pp. 374-80], March [1988, 1994]).

simonien du satisficing, en particulier, aux différentes procédures évaluatives examinées au cours de notre troisième chapitre.⁴⁰³ On l'a vu, le modèle simonien peut, sous certaines spécifications, constituer une forme d'application de la règle de conjonction. Au-delà de ce seul constat, il y a certainement place, ici aussi, pour l'introduction de considérations qui préciseraient les domaines de validité respectifs des différentes procédures évaluatives mises à jour, parmi lesquelles se trouve le modèle simonien du satisficing. Ainsi que le suggèrent Payne *et al.* [1992], le degré de complexité, une fois encore, mais peut-être également les degrés de conflictualité ou d'ambiguïté des situations-problème rencontrées peuvent se trouver aux sources de ces contingences évaluatives.⁴⁰⁴ Nul doute en outre que des procédures hybrides, donnant lieu à une véritable interaction entre les diverses procédures existantes, ne puissent voir leur pertinence révélée.⁴⁰⁵

2. Les fondements, cognitifs et motivationnels, de la thèse du satisficing

Nous avons jusqu'à présent affirmé la thèse comportementaliste du satisficing sans en examiner réellement les fondements. Ainsi n'a-t-on pas abordé la question de savoir pourquoi le décideur, dans un grand nombre de situations-problème, ambitionne d'atteindre non pas un résultat optimal mais une solution satisfaisante. Lorsqu'on en vient à examiner la nature des justifications comportementalistes de la thèse du satisficing, on ne peut que constater la cohabitation de deux visions qui diffèrent substantiellement. Le recours à une 'justification cognitive' repose sur l'affirmation de la thèse du satisficing comme corollaire des limites inhérentes aux aptitudes du décideur à connaître, à raisonner. Dans cette optique, le décideur recherche une solution satisfaisante faute de pouvoir viser l'optimum. A l'inverse, la mobilisation d'une 'justification motivationnelle'

⁴⁰¹ Il faudrait en fait envisager, non pas un cloisonnement, mais un recouvrement partiel entre les travaux de Simon, d'une part, et ceux de Kahneman et Tversky, d'autre part. Ainsi, à titre d'exemple, le comportement d'un investisseur en capital-risque pourrait fort bien être modélisé comme suit : 1) l'investisseur est engagé dans un processus simonien d'examen séquentiel des options 'disponibles', 2) il attribue une valeur à chaque option envisagée selon les principes de la prospect theory de Kahneman et Tversky, 3) il retient la première option dont la valeur excède le seuil d'aspiration qu'il s'est fixé. Il est à remarquer, comme suite à la discussion menée plus haut (§ 1.2.2., ce chapitre), que le point de référence de notre investisseur serait probablement ici le *statu quo* : les différentes options sont évaluées à l'aune de sa richesse actuelle. Son seuil d'aspiration serait quant à lui, vraisemblablement, une valeur représentative de la performance moyenne de l'investisseur et/ou de celle réalisée par d'autres investisseurs placés dans des situations-problème comparables.

⁴⁰³ Cf. Ch 3, § 1.2., *supra*.

⁴⁰⁴ Cf. Ch 3, § 2.4. *supra*.

⁴⁰⁵ Dans le cadre d'un 'modèle de satisficing modifié', on pourrait aisément envisager que le décideur en soit venu à retenir, non pas une, mais deux (voire trois) options satisfaisantes (soit que la recherche ait procédé 'en parallèle', soit que le décideur n'ait pas immédiatement interrompu sa recherche lors de l'identification de la première option satisfaisante). Dans ces conditions, le choix définitif pourrait fort bien s'effectuer en recourant à l'une quelconque des procédures évaluatives présentées au cours de notre troisième chapitre.

conduit, peu ou prou, à reconnaître que le décideur délaisse l'objectif d'optimisation non pas (ou non pas tant) faute de capacité mais bien de volonté.

Bien que le point soit méconnu, il semble que Simon [1963] ait conçu la possibilité de cette double justification. Après avoir présenté différents contre-arguments à l'hypothèse de maximisation du profit par l'entrepreneur, dont sa thèse du satisficing, il écrit : 'All of these objections concern motivation ; they assume, more or less, that the entrepreneur or the manager could aim at profit-maximization if he wanted to. We shall see (...) that there are also serious cognitive questions as to the capacity of economic man to maximize profit' (Simon [1963, p. 728]). Présentons donc successivement chacune des deux justifications que reçoit la thèse du satisficing.

2.1. La justification cognitive de la thèse du satisficing

La justification cognitive de la thèse du satisficing nous amène au coeur de la théorie de la rationalité limitée, telle que celle-ci s'est vue communément exprimée par Simon. On voudrait ici s'attacher à mettre en lumière la genèse de cette théorie ; une démarche qui nous conduit, en particulier, à examiner l'évolution de l'arrière-plan psychologique auquel Simon adosse son propos. Nous serons alors en mesure de formuler trois commentaires d'étapes, dont on aura l'occasion d'apprécier tout l'intérêt lors de notre sixième et dernier chapitre.

2.1.1. Les positions de Simon et leur arrière-plan psychologique

La littérature économique abonde de propos qui, de façon plus ou moins explicite, remettent en cause l'hypothèse de rationalité au titre que l'homme n'aurait pas à l'évidence les facultés intellectuelles susceptibles de lui assurer, en toutes circonstances, la perspective d'une solution optimale. Néanmoins, rares sont les auteurs qui se sont attachés à fonder leur critique du modèle économique dominant de la rationalité sur une présentation, un tant soit peu détaillée, de l'origine des limitations qui grèvent les facultés cognitives du décideur. En la matière, Simon fait clairement figure d'exception.⁴⁰⁶ Déjà *Administrative behavior* abrite une critique du modèle de 'rationalité objective'⁴⁰⁷ que l'auteur prend soin d'adosser aux travaux des psychologues, James [1890] et Tolman [1932] constituant alors ses principales références.

Simon [1947, Ch 5] souligne ainsi trois difficultés qui s'avèrent autant d'écarts à l'idéal de rationalité auquel la théorie économique de son temps semble faire allégeance. La rationalité objective exige de l'acteur qu'il fonde chacune de ses réponses comportementales : 1) sur un examen exhaustif de l'ensemble des options envisageables ; pourtant, il ne viendra communément à l'esprit du sujet, nous dit Simon, qu'une petite fraction de cet ensemble, *si même celui-ci ne s'en remet pas aux 'diktats' de l'habitude*, 2)

⁴⁰⁶ Hayek est également souvent mentionné au rang des 'théoriciens de la connaissance limitée' (cf. en particulier Hayek [1937, 1945]). La théorie hayekienne de la 'connaissance limitée -car dispersée-' demeure toutefois, il faut le dire, assez largement instrumentale au regard des préoccupations macro-économiques et politiques de l'auteur.

⁴⁰⁷ Soit le modèle options/conséquences en état de certitude.

sur une détermination précise de l'espace des conséquences associées aux diverses options ; or, fait valoir l'auteur, la connaissance dont peut disposer l'acteur se révélera généralement 'parcellaire', 3) sur l'identification de l'option qui donne lieu aux conséquences les plus désirables ou les moins dommageables ; il apparaît néanmoins, remarque ici Simon, que les plaisirs et les peines amenés à prendre place dans un futur plus ou moins immédiat pourront fort bien ne pas se révéler conformes aux attentes du sujet.⁴⁰⁸

Pour le Simon d'*Administrative behavior*, il convient de rechercher l'origine de ces entorses probables à l'idéal de rationalité objective dans le caractère éminemment restreint du 'champ d'attention' individuel. Le concept d'"attention" était d'usage courant parmi les 'psychologues de la conscience'⁴⁰⁹, tel que William James. Sans reprendre ici la définition du terme que Simon [1947, p. 90] emprunte, précisément, à ce pionnier de la psychologie académique, on peut assez justement voir dans l'attention le 'point focal de la conscience'.⁴¹⁰ L'"attention", ou le 'champ d'attention', renvoie en effet à l'ensemble des éléments présents, en un moment donné, à l'esprit du sujet. Faute de pouvoir appréhender suffisamment de paramètres d'importance, paraît donc nous dire Simon, l'individu se verra fréquemment condamné à fonder ses comportements sur la base d'appréciations incomplètes ou/et erronées. Dans ces conditions, il se montrera, le plus souvent, 'subjectivement' et non 'objectivement' rationnel : il adoptera des comportements qui, bien que jugés appropriés, voire optimaux, à la lumière de ses aptitudes cognitives restreintes, ne lui manqueraient pas d'apparaître déficients si seulement il était doté d'aptitudes supérieures ou même illimitées.

En dépit des arguments que l'auteur oppose au modèle options/conséquences en état de certitude, Simon [1947] ne suggère pas réellement de représentation alternative de la décision. Comment donc un décideur aux capacités d'attention restreintes en vient-il à sélectionner une option parmi celles qu'il lui est possible de considérer ? En outre, si la présentation de Simon le conduit bien à affirmer le caractère répandu des réponses non-optimales comme conséquence de facteurs (et, en fait, de limitations) cognitifs (cognitifs), cette critique de l'hypothèse de rationalité dans son expression déterministe ne transite en aucune façon par la prémisse de flexibilité motivationnelle maximale. On ne trouve en effet dans *Administrative behavior* nulle allusion aux mécanismes du satisficing, de même, faut-il le rappeler, que l'on ne rencontre le terme 'bounded rationality'.

C'est seulement à compter du milieu des années cinquante que se voit assise, avec sa thèse du satisficing, l'approche simonienne du processus de décision, alors que dans le même temps l'argumentaire psychologique mobilisé afin de rendre compte des

⁴⁰⁸ Cette dernière difficulté sera par la suite totalement délaissée par Simon. March [1978] et, plus récemment, Kahneman & Snell [1992], l'on toutefois placée au coeur de leurs propos respectifs.

⁴⁰⁹ Il s'agit là de ces psychologues de l'ère pré-béavioriste, que l'on a pu aussi qualifier de 'proto-cognitivistes' (cf. encadré pp. 82-3).

⁴¹⁰ De façon plus imagée encore, il nous paraît juste d'affirmer que l'attention est à la conscience ce que la fovéa est à la vision (pour une présentation 'moderne' du concept, cf. Kinchla [1992]).

limitations cognitives du décideur connaît, quant à sa forme, des évolutions notables. Peut-être doit-on l'irruption de la psychologie des seuils d'aspiration, dans les écrits de Simon, à l'impact de la contribution de Gordon [1948]. Cet article, en forme d'épilogue à la controverse Lester-Machlup sur le marginalisme, n'est pas passé inaperçu au sein de l'école Carnegie'.⁴¹¹ Il recèle en effet une brève formulation, la première du genre, de la thèse du satisficing, accompagnée d'une non moins brève justification cognitive de celle-ci. A l'occasion de son examen du comportement de l'entrepreneur, Gordon [1948, p. 271] écrit : '**Given the fog of uncertainty within which he [the business man] must operate, the limited number of variables his mind can juggle at one time, and his desire to play safe, it would not be at all surprising if he adopted a set of yardsticks that promised reasonably satisfactory profits**' (nous avons ajouté les italiques).⁴¹²

Quant à l'évolution de l'arrière-plan psychologique des travaux de Simon, elle est le reflet de la révolution cognitive en marche au sein de la discipline. Une révolution à laquelle Simon et son collègue Allen Newell vont activement participer. Au cours des années cinquante mûrit en effet la 'psychologie du traitement de l'information'. Simon et Newell se retrouvent autour de l'intuition qu'il doit être possible et fructueux de mettre en rapport, sur la base d'une analogie fonctionnelle, l'Homme et l'ordinateur.⁴¹³ Aussi, lorsque Simon [1955] introduit sa thèse du satisficing⁴¹⁴, il délaisse assez largement ses références psychologiques antérieures afin de couler la thématique des limitations cognitives dans le moule alors nouveau de la psychologie du traitement de l'information.

Depuis sa contribution de 1955, Simon évoque avec régularité une double limitation cognitive dont souffrirait le décideur : limitation relative à sa capacité à *recueillir* l'information, d'une part, et limitation relative à sa capacité à *traiter* l'information, d'autre part. Ces limitations, viendra à suggérer l'auteur, prendraient elles-mêmes racines dans certaines caractéristiques neuro-cognitives propres au sujet humain. Ainsi Simon met-il communément l'accent sur les carences inhérentes à la mémoire humaine, car si la mémoire à long terme semble en mesure de stocker une quantité pour ainsi dire illimitée de connaissances, la mémoire à court terme est, quant à elle, bien moins performante. Cette 'mémoire de travail' n'est en effet susceptible d'opérer, à un moment donné, que sur un nombre très restreint d'éléments. Par ailleurs, le transfert efficace des informations, de la mémoire à court terme vers la mémoire à long terme, ne s'effectue qu'assez lentement. Dès lors, dans l'approche de Simon, la mémoire à court terme agit comme un véritable goulot d'étranglement. Le décideur se voit condamné à manipuler l'information sur une

⁴¹¹ Cf. Cyert & March [1963, pp. 10, 13].

⁴¹² Une perspective qui, il faut le signaler, se verra promptement reprise et amplifiée par Katona [1951, pp. 201-3, 210-11]. S'efforçant de préciser le contenu opérationnel que pourrait prendre la notion de 'profits satisfaisants', l'auteur met en évidence, on l'a vu, le rôle de références que constituent les profits passés, ainsi que les profits réalisés par la concurrence.

⁴¹³ Cf. pour plus de détails, notamment historiques, Newell & Simon [1972], Demailly & Le Moigne [1986], Simon [1991a].

⁴¹⁴ Même si la dénomination 'satisficing', rappelons-le, n'apparaît qu'une année plus tard à l'occasion de la parution de cet article compagnon du 'Behavioral model of rational choice' (Simon [1955]) intitulé 'Rational choice and the structure of the environment' (Simon [1956]).

base essentiellement 'séquentielle', par opposition au traitement 'en parallèle' où plusieurs informations peuvent être traitées simultanément.⁴¹⁵

En conséquence de ces différentes contraintes internes qui affectent le système de traitement de l'information humain, Simon [1957] se voit fonder à suggérer son 'principe of bounded rationality'. Il écrit : 'The capacity of the human mind for formulating and solving complex problems is very small compared with the size of the problems whose solution is required for objectively rational behavior in the real world' (Simon [1957, p. 198]). Dans ces conditions, le déclin des velléités optimisatrices au profit des mécanismes du satisficing, ou, en d'autres termes, la substitution de la rigidité à la flexibilité motivationnelle, doit s'imposer souvent en tant qu'adaptation salutaire du décideur humain à ses contraintes cognitives.

2.1.2. Trois commentaires d'étape

Au terme de cette présentation des justifications cognitives successivement apportées par Simon à l'appui de sa critique de l'hypothèse de rationalité, on voudrait discuter trois points qui tous nous amènent à ouvrir, à élargir notre propos vers des considérations sur lesquelles on pourra revenir au cours de notre sixième et dernier chapitre. On souhaiterait, tout d'abord, s'attacher à une brève comparaison des deux justifications cognitives à l'instant évoquées. Il nous apparaît, à bien des égards, que la terminologie impulsée à compter du milieu des années cinquante ne constitue guère plus qu'un habillage moderne de la terminologie originelle. Ainsi les insuffisances de la mémoire à court terme semblent-elles bien, peu ou prou, responsables des carences de l'attention humaine soulignées par Simon [1947]. Le recours à l'une ou l'autre des terminologies conduit d'ailleurs l'auteur à cette même conclusion : l'individu ne peut appréhender, simultanément, qu'un nombre restreint d'objets ou n'effectuer, simultanément, qu'un nombre restreint d'opérations.

Révéléateur de cette continuité nous paraît être, au demeurant, le constat établi par Simon [1964]. Sollicité par le *Dictionary of the social sciences* afin de rédiger l'entrée 'rationality', Simon indique tenir les termes 'subjective rationality' et 'bounded rationality' pour équivalents (des termes qu'il mobilise, respectivement, dans *Administrative behavior*, Simon [1947], et *Models of man*, Simon [1957]). Tout juste, en fait, convient-il ici de remarquer que Simon [1947] embrasse une perspective plus large que ne le fait, notamment, Simon [1955]. *Administrative behavior* est porteur d'un éclairage du *comportement* humain, là où bien d'autres contributions subséquentes s'attachent à la seule *décision*. C'est que les réponses habituelles et autres comportements guidés par des règles, des rigidités cognitives, tiennent une place importante dans les premiers écrits de l'auteur. Nous reviendrons, à l'occasion de notre prochain chapitre, sur cette perspective compréhensive que retient Simon dans le cadre de ce qui nous apparaît comme sa 'théorie originelle de la rationalité limitée'.⁴¹⁶

On voudrait ensuite signaler et discuter le caractère ambivalent que semble en fait

⁴¹⁵ Pour une présentation synthétique des limitations ou des contraintes cognitives du décideur, ainsi que pour prendre connaissance d'un certain nombre d'ordres de grandeurs relatifs aux modalités d'opération de la mémoire, cf. Simon [1983, Ch 3, pp. 47-82].

revêtir, par-delà les nuances terminologiques, la justification cognitive de la thèse du satisficing. En effet, il est fondamentalement deux cadres d'analyse ou, comme on dira plus loin, deux 'cadres situationnels' au regard desquels cette justification peut se voir appréciée. Ce constat n'a pas échappé à la vigilance de Hodgson [1997] qui invite à ranger les interprétations de Simon, en ces domaines, sous deux rubriques distinctes. Ainsi les mécanismes du satisficing paraissent-ils tantôt répondre aux affres de la 'complexité', tantôt aux enjeux de l'exhaustivité'.⁴¹⁷

La première de ces catégories est sans conteste la plus immédiate, en ce sens que les réflexions de Simon y renvoient avec une grande constance. En particulier peut-on bien trouver la notion au sein même du 'principe de rationalité limitée', rapporté plus haut, et partant de la thèse du satisficing : la réalité *locale* des situations-problème rencontrées par le décideur, parce que souvent pétrie d'une excessive complexité, le contraint en diverses occasions à se contenter de viser une solution satisfaisante.

Plus en retrait, donc, la connexion entre thèse du satisficing et problématique de l'exhaustivité n'en est pas moins effectivement présente dans les écrits d'un Simon. Elle renvoie, en première analyse, à ces situations-problème pour lesquelles, bien que virtuellement en capacité d'apporter une réponse optimale, le décideur s'en tient à l'identification d'une option satisfaisante, découragé qu'il est par l'ampleur de la tâche. De manière pour ainsi dire inéluctable, cette seconde interprétation conduit à inscrire la thèse du satisficing dans le cadre situationnel *global* que pose, pour le décideur, le problème de l'allocation de son temps, de son attention, ou encore de son effort parmi des activités diverses et concurrentes.

Bien sûr, dans la perspective d'un Simon, cette distinction entre complexité et exhaustivité n'est jamais vraisemblablement qu'affaire de degré, puisque l'exhaustivité semble devoir renvoyer, en définitive, à un état relativement faible de la complexité. De même cette distinction constitue-t-elle peut-être davantage un enjeu théorique qu'une réalité écologique. Il apparaît ainsi, d'une part, que le décideur se trouvera fréquemment dans l'incapacité de distinguer, *a priori*, ces deux configurations. C'est un fait, d'autre part, que l'expérience de la complexité tout autant que celle de l'exhaustivité doivent conduire notre décideur à ce même constat qu'il est nécessaire de 'se satisfaire'. Hodgson [1997] n'en soulève pas moins une ambivalence d'une extrême importance, dont on discutera plus loin toutes les implications.⁴¹⁸

On voudrait enfin, pour conclure ici, évoquer le chaînon qui autorise Simon à passer de sa critique de l'hypothèse de rationalité, qu'elle se présente sous l'une ou l'autre des formes rapportées plus haut, à sa thèse du satisficing. Bien que le point ne soit pas toujours apparu explicitement, la justification cognitive de la thèse du satisficing repose, chez Simon, sur l'opération de mécanismes adaptatifs. On peut néanmoins s'interroger quant à savoir si l'auteur considère que de tels mécanismes relèvent de l'ontogenèse ou

⁴¹⁶ Cf. Ch 6, § 2.1.1., *infra*.

⁴¹⁷ L'auteur distingue 'complexity' et 'extensiveness'.

⁴¹⁸ Cf. § 3.2.2. (ce chapitre), et Ch 6, § 3.1.2., *infra*.

de la phylogenèse. En d'autres termes, l'individu devient-il, par expérience, un 'satisficer', ou bien naît-il 'satisficer' ? Sans doute, en vérité, l'une et l'autre de ces perspectives se donnent à lire dans les écrits de Simon. Il nous apparaît qu'il faille tout de même ici privilégier l'interprétation évolutionniste de la thèse.

L'article 'Rational choice and the structure of the environment' (Simon [1956]) plaide clairement en faveur de notre position. Paru dans la *Psychological Review*, il est considéré par Simon comme allant de paire avec son 'Behavioral model...' (Simon [1955]), et semble à ses yeux revêtir une grande importance. Au travers de quelques estimations à vocation suggestive, l'auteur s'attache à montrer, dans le cadre de cette contribution restée méconnue, qu'un organisme pourra avec une grande probabilité de survie satisfaire ses divers besoins lors même qu'il ne procéderait, entre eux, à aucun arbitrage sophistiqué. Ce ne seraient pas, donc, les fonctions d'utilité et leurs ajustements à la marge, mais les seuils d'aspiration que l'évolution semblerait plus certainement cautionner. Il y a, là encore, un élargissement du champ de nos réflexions sur lequel on reviendra à l'occasion et, en fait, au terme de notre dernier chapitre.⁴¹⁹

2.2. La justification motivationnelle de la thèse du satisficing

La justification motivationnelle de la thèse du satisficing nous conduit, dans un premier temps, à discuter les positions de l' 'école Carnegie', soit, d'abord, de Simon, puis du duo que composent Cyert et March. Mais cette justification se donne à lire aussi, et de façon plus nette encore, dans les travaux de Harvey Leibenstein. C'est pourquoi on examine, dans un second temps, la théorie leibensteinienne de la 'rationalité sélective'.

2.2.1. Les positions des membres de l' 'école Carnegie'

La justification cognitive de la thèse du satisficing et, de façon plus générale, les critiques de l'hypothèse de rationalité qui mettent en exergue les limitations cognitives du décideur sont, dans l'ensemble, bien connues. Il n'en va pas de même de la seconde justification que reçoit la thèse du satisficing. Tout aussi méconnue est la présence de cette seconde justification, aux côtés de la justification cognitive, dans les propres écrits de Simon. En vertu de cette justification motivationnelle, il apparaît que le décideur se contente de résultats satisfaisants non pas (ou pas uniquement) faute de *pouvoir* faire mieux, mais bien faute de *vouloir* faire mieux. En d'autres termes, les limites de la flexibilité motivationnelle ne résulteraient pas tant de concessions inhérentes à la nature des aptitudes cognitives qu'à celle des aptitudes motivationnelles du décideur. En exergue de sa présentation de l'opposition entre 'satisficing' et 'optimizing', Simon [1959, pp. 262-3 ; 1963, p. 729] écrit : 'The notion of 'satiating' plays no role in classical economic theory. However, in the treatment of motivation in psychology, this concept enters rather prominently. First, there is the widely accepted idea that motivation to act stems from *drives*, and that action terminates when the drive is satisfied. Second, there is the idea that the conditions for satisfaction of a drive are not necessarily fixed but may be specified by an *aspiration level* that adjust itself on the basis of experience'. Le recours prééminent au concept de 'pulsion', de même que la référence, en amont, à la notion de 'satiété', sont

⁴¹⁹ Cf. Ch 6, § 3.2., *infra*.

des plus révélateurs. De fait, la présence de ces catégories analytiques au rang des déterminants motivationnels du comportement ne fait guère de doute (Mac Fadyen [1986a]). Le concept freudien, en particulier, renvoie à une détermination intrinsèque des finalités du comportement qui échappe essentiellement aux considérations cognitives. Même si la mobilisation du concept freudien présente une vocation analogique, le propos de Simon conduit l'auteur à mettre en lumière l'existence d'une justification motivationnelle de la thèse du satisficing. Il paraît clair, dans le contexte de la discussion menée par Simon [1959, 1963], que l'auteur reconnaît, au moins partiellement, la pertinence d'une telle justification. Selon nous, c'est notamment afin de minimiser les polémiques que Simon a choisi de privilégier, très largement, la justification cognitive de cette thèse.⁴²⁰ Il y a fort à penser, en effet, que la justification motivationnelle du satisficing eut semblé, aux yeux des économistes, encore moins acceptable que sa justification cognitive.

Alors que Simon répugne à épouser ouvertement la justification motivationnelle de la thèse du satisficing, Cyert et March [1963] l'acceptent, quant à eux, de façon plus explicite. Celle-ci constitue une dimension importante de leur concept de 'slack'. D'après les auteurs, il y a situation de 'slack' dès lors que la performance réalisée est inférieure à la performance réalisable. Ainsi que l'écrit March [1994, p. 29] : 'Search stops when targets are achieved, and if targets are low enough, not all resources will be effectively used. The resulting cushion of unexploited opportunities and undiscovered economies -the difference between a decision-maker's realized achievement and potential achievement- is slack'. Bien que constituant un ingrédient central de l'analyse de la firme comme organisation, le concept de 'slack' n'en repose pas moins, dans l'approche des auteurs, sur une théorie de la décision à part entière. Ainsi qu'il l'a été signalé, Cyert et March adhèrent au modèle simonien du satisficing, reconnaissant en particulier la pertinence des travaux psychologiques relatifs aux seuils d'aspiration. Mais alors que les écrits de Simon peuvent donner à penser que le 'satisficer-type' s'efforce de retenir la meilleure solution, compte tenu de ses contraintes cognitives, la position de Cyert et March met en avant l'idée que les mécanismes mêmes de la motivation humaine sont tels que le décideur ne consacre qu'exceptionnellement un degré d'effort (une énergie motivationnelle) maximal(e) à sa tâche. Il s'en suit que les auteurs acceptent largement le point de vue selon lequel le décideur est, le plus souvent, en mesure d'accroître son niveau de performance.

Si donc les membres fondateurs de l'"école Carnegie" ne recourent pas, *a priori*, à une seule et même justification afin d'asseoir la thèse du satisficing, il serait abusif de voir là la marque d'une réelle dissension. Ainsi qu'en témoigne le caractère prudent de notre propos, d'abord, on constate que ni Simon, ni Cyert et March n'avancent de position bien tranchée quant à la nature précise des fondements, cognitifs *versus* motivationnels, de la thèse du satisficing. Si Simon a largement privilégié la justification cognitive, la citation rapportée ci-dessus atteste, croyons-nous, de son intérêt pour la justification motivationnelle. A l'inverse, les présentations du concept de slack prennent place, chez

⁴²⁰ Ce souci d'éviter la polémique apparaît, croyons-nous, assez clairement dans la formulation prudente que retient l'auteur lorsqu'il indique : 'Rational man is a satisficing rather than an optimizing animal. He is the former, *if for no other reason*, because he does not have the wits to be the latter' (Simon [1958, p. 55], nous avons ajouté les italiques).

Cyert et March, sur fond de discussion des limitations cognitives du décideur. Ensuite, ces remarques nous conduisent à suggérer l'idée que les membres fondateurs de l'école Carnegie' éclaireraient, en fait, les deux facettes d'une même interprétation plus générale. De façon certes schématique, il est ainsi permis de concevoir la rupture avec le présupposé de flexibilité motivationnelle maximale et, partant, l'hypothèse de rationalité, comme revêtant une double dimension. Pour des raisons cognitives, il est possible d'affirmer, à la suite de Simon, que le décideur souvent n'est pas en mesure d'identifier la solution optimale à un problème donné, ce qui le conduit à rechercher une option satisfaisante. Pour des raisons motivationnelles, on pourrait alors ajouter, à la suite de Cyert et March, que le décideur ne retient pas même, parmi les options qui lui seraient cognitivement accessibles, celle qui constitue la réponse optimale à son problème.

2.2.2. Leibenstein et la théorie de la 'rationalité sélective'

C'est hors de l'école Carnegie', dans les travaux de Harvey Leibenstein, que l'on trouve la variante la plus radicale de la justification motivationnelle de la thèse du satisficing.⁴²¹ Certes, les travaux de Leibenstein [1976, 1985, 1987] ne recèlent guère de théorie du comportement clairement unifiée, pas plus qu'ils ne livrent de descriptions extensives du processus de décision. Il n'en demeure pas moins possible, croyons-nous, de donner une interprétation cohérente des divers éclairages relatifs au comportement individuel que nous propose l'auteur. Dans le même élan, il reste possible d'esquisser les principaux traits de la conception 'leibensteinienne' de la décision. Force est de constater que si Leibenstein n'évoque pas expressément, à l'instar de Katona ou de Simon, le désir de parvenir à un résultat 'satisfaisant' comme finalité du processus de décision individuel, les analyses que nous présente l'auteur n'en rejoignent pas moins *de facto* les intuitions de ses aînés.

Les divers écrits de Leibenstein s'accordent à souligner combien les décisions non optimales sont répandues. Selon l'auteur, cet état de fait serait la résultante de mécanismes essentiellement motivationnels. Ces mécanismes se trouvent au coeur de la théorie de la 'rationalité sélective', consignée dans la chapitre 5 de son oeuvre maîtresse, *Beyond economic man -a new foundation for microeconomics-* (Leibenstein [1976]). Le propos de Leibenstein repose très largement sur l'idée que le décideur est généralement en mesure de trouver la réponse optimale aux problèmes qu'il rencontre. Le caractère si répandu des décisions non optimales apparaît, dans ces conditions, comme l'expression d'un défaut de volonté inhérent à la nature humaine. En d'autres termes, donc, ce ne sont pas tant les limites cognitives que les limites motivationnelles qui, dans l'approche leibensteinienne de la décision, constituent une entrave à l'optimisation.

La perspective d'ensemble qui anime les propos de l'auteur en matière de rationalité est ouvertement graduelle, et peut se voir formulée comme suit : **le 'degré de rationalité' d'une décision est une fonction croissante du 'degré d'effort' que le décideur aura**

⁴²¹ Le penchant de l'auteur pour les explications d'essence motivationnelle est tel, d'ailleurs, qu'il se révèle dans l'incapacité de percevoir la dimension cognitive de la justification simonienne de la thèse du satisficing. Ainsi Leibenstein [1985, p. 5] prête-t-il à Simon (de façon tout à fait abusive) une interprétation exclusivement motivationnelle des limites, dans ces domaines, de l'hypothèse de rationalité.

choisi de consacrer à la réalisation de cette décision. La rationalité se révèle donc 'sélective', en ce sens que c'est le décideur qui sélectionne, par le truchement du degré d'effort retenu, le degré de rationalité de ses décisions. Si, dans ces conditions, bien des décisions s'avèrent non optimales, la raison doit en être que le 'décideur moyen' recherche souvent un degré d'effort jugé, selon le mot de Leibenstein, 'confortable'. Or, un tel degré d'effort est fréquemment incompatible avec la réalisation d'une décision optimale.

La variable 'degré d'effort' n'apparaît pas en fait immédiatement dans *Beyond economic man*, alors qu'elle joue d'emblée un rôle fondamental dans l'ouvrage *Inside the firm -the inefficiencies of hierarchy-* (Leibenstein [1987]).⁴²² Leibenstein [1976] accorde en effet, dans un premier temps, une place prépondérante à la variable 'degré de prise en considération des contraintes' ou 'degré de soumission à la contrainte'.⁴²³ Au travers de ces variables, c'est la contrainte sociale que Leibenstein entend viser. Une contrainte qui émane, soit directement soit indirectement, de l'environnement social du décideur, selon qu'elle est le fruit des pressions externes exercées par son entourage ou de ces forces de rappel internes auxquelles conduisent les processus de socialisation. Pour Leibenstein [1976], cet environnement social pousse, au moins dans nos sociétés, vers le respect de différentes attitudes qui favorisent, dans ses propres termes, l'exercice d'une 'rationalité complète'. Chacune de ces attitudes constitue une dimension du vecteur mathématique '(degree of) constraint concern'. L'environnement social du décideur exerce ainsi une contrainte qui l'enjoint à témoigner un degré maximal : 1) de sens des responsabilités⁴²⁴, 2) de persévérance⁴²⁵, 3) d'intensité dans ses calculs⁴²⁶, 4) de réalisme dans l'appréciation de la situation⁴²⁷, 5) d'indépendance dans son comportement⁴²⁸, 6) de propension à produire délibérément chaque comportement⁴²⁹, 7) de promptitude dans la réaction⁴³⁰, 8) de mise à profit de l'expérience passée⁴³¹, 9) de propension à endiguer les

⁴²² Ouvrage dans lequel, d'ailleurs, Leibenstein ne reprend pas explicitement sa théorie de la rationalité sélective.

⁴²³ L'auteur parle de 'degree of constraint concern'. Nous retenons, dans cette présentation, des traductions relativement 'libres', en ce sens que l'on s'attache davantage à l'esprit qu'à la lettre du propos de l'auteur. Par ailleurs, quelques expressions ne peuvent clairement faire l'objet que de traductions approximatives.

⁴²⁴ Leibenstein parle de 'constraint concern'. Bien que le procédé nous paraisse maladroit, Leibenstein [1976, p. 77] précise : 'Although constraint concern is one of the components of the vector, we also refer to the vector as a whole as 'constraint concern''.

⁴²⁵ L'auteur parle de 'purposiveness'.

⁴²⁶ Leibenstein évoque l'expression 'calculatedness'. Cette dimension qui renvoie, d'une certaine façon, au degré d'intensité et de précision du raisonnement jouera un rôle central dans les travaux ultérieurs de l'auteur.

⁴²⁷ L'auteur parle ici de 'situation assessment realism'. Une dimension qui ne manque pas d'évoquer les problématiques de la théorie de la dissonance cognitive (cf. Ch 4, § 1.2.4. *supra*).

⁴²⁸ Leibenstein déploie en fait ici un axe 'independent-dependent behavior'.

⁴²⁹ De même l'auteur retient ici un axe 'reflexive versus non-reflexive behavior'.

choix délibérément irrationnels⁴³², 10) de sensibilité aux grandeurs'.⁴³³

La réintroduction d'une variable 'degré d'effort' dans cette perspective d'ensemble est des plus directes. Le 'degré d'effort' apparaît, en effet, dans la perspective leibensteinienne, comme une simple fonction croissante du 'degré de soumission aux contraintes'. Aussi la substance de notre interprétation ne se trouve-t-elle guère altérée par la prise en compte des subtilités qui caractérisent la présentation originelle de la théorie de la rationalité sélective. Reste certainement à préciser comment le 'degré de soumission aux contraintes' et, partant, le 'degré d'effort', se voit lui-même déterminé. On ne peut, ici, faire mieux que reprendre l'interprétation psychologique que nous livre Leibenstein [1976] de sa théorie de la rationalité sélective, laquelle, on l'aura perçue, s'inscrit en opposition tant de l'hypothèse de rationalité que de l'hypothèse d'asocialité.

Le degré de soumission aux contraintes retenu par chaque acteur social est la résultante d'un jeu de forces contradictoires que Leibenstein restitue dans le cadre d'une présentation d'inspiration freudienne. Dans le schéma reproduit ci-après⁴³⁴, l'axe des abscisses retrace, pour un individu donné, différents degrés de soumission aux contraintes⁴³⁵; l'axe des ordonnées fait état du 'degré de pression', externe comme interne, auquel ce même individu est susceptible d'être confronté.

Les courbes U sont autant de courbes d'indifférence censées retracer les arbitrages '**degree of constraint concern**'/'**degree of pressure**' tels que notre individu les effectuerait en l'absence d'influences émanant, directement ou indirectement, de son environnement social. Dans la terminologie freudienne, ces courbes sont l'expression du 'ça' refoulé de notre acteur individuel, lequel entend obéir au seul 'principe de plaisir'. Les courbes, en somme, d'iso-'utilité spontanée' les plus proches de l'origine correspondent à des niveaux d'utilité supérieurs. La motivation 'spontanée' de l'acteur semble le pousser à rechercher un degré de pression ainsi qu'un degré de soumission aux contraintes les plus faibles possibles.

⁴³⁰ Leibenstein parle à cet endroit de 'time differal'.

⁴³¹ L'auteur propose ici l'axe 'non-learning versus learning from experience'.

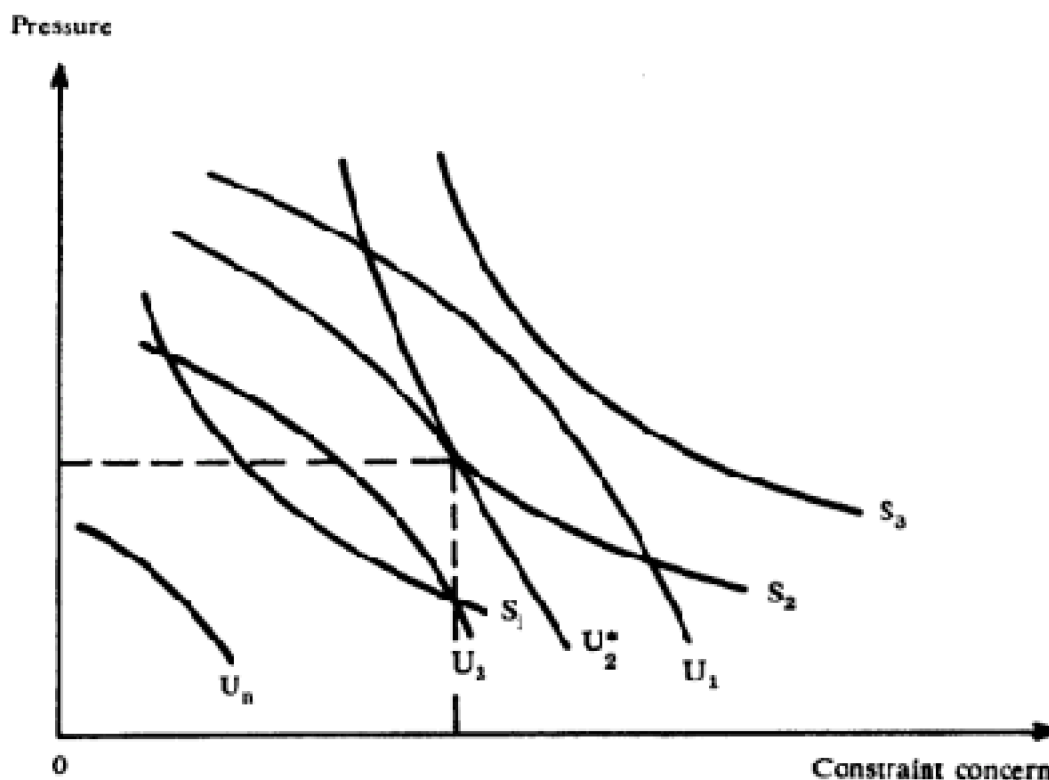
⁴³² 'degrees of deliberate irrational choice', dans les termes de l'auteur.

⁴³³ Le dernier élément de cette liste -dont l'auteur signale le caractère non-exhaustif- est tout particulièrement important. C'est en effet dans la mesure où les individus ne retiennent pas généralement un 'degré de sensibilité aux grandeurs' ('magnitude sensitivity') maximal, que Leibenstein se voit fondé, dans *Beyond economic man*, à mobiliser les courbes épaisses qui font la spécificité de ses formalisations.

⁴³⁴ Reproduit à partir de Leibenstein [1976, p. 78].

⁴³⁵ Chacune des composantes du vecteur 'degré de soumission aux contraintes' pourrait être reportée sur un axe muni d'un nombre approprié de dimensions. Pour simplifier la présentation, l'auteur ne considère que le vecteur, à vocation inclusive, 'degré de soumission aux contraintes', où l'on suppose que tout déplacement vers la droite du graphe indique une adhésion plus poussée, de la part de l'individu, à l'une au moins des attitudes socialement prescrites.

Les courbes S, quant à elles, représentent autant de 'standards de comportement' auxquels l'individu imprégné par son environnement social est susceptible de vouloir se conformer. Les courbes les plus éloignées de l'origine correspondent aux standards les plus valorisés par le 'sur-moi' socialisé de l'acteur, lequel entend se conformer au 'principe de réalité'.



L'existence d'un conflit intra-individuel apparaît manifeste. Leibenstein [1976, p. 93] résume : **'In general, individuals have to compromise between two sets of opposing psychological forces : the desire to use one's capacities outside the bonds of the constraints inherent in a context ; and the desire to fulfill the demands of one's superego, that is, the desire to meet as much as possible one's internalized standards'**. L'auteur ne fournit pas, cependant, de mécanisme de résolution endogène du conflit intra-individuel dont il est question. Il fait l'hypothèse que chaque décideur, en fonction des données idiosyncratiques inhérentes à sa personnalité, retient, parmi les innombrables points de tangence entre les courbes U et S, le point⁴³⁶ qui lui assure une situation 'confortable'.⁴³⁷

La perspective leibensteinienne de la décision repose donc sur une théorie de l'«équilibre psychique» individuel. Cet équilibre psychique détermine, en particulier, le niveau d'effort moyen que l'individu est prêt à consacrer à ses activités de prise de

⁴³⁶ Pour simplifier la présentation, nous n'avons pas repris les courbes épaisses qu'affectionne tout particulièrement l'auteur. Le raisonnement d'ensemble n'en est guère modifié. Avec de telles courbes, les points de tangence entre les courbes U et S ne décrivent plus un sentier d'équilibres, mais un 'tunnel' d'équilibres.

décision. En général, on l'a vu, celui-ci recherche un niveau d'effort confortable, communément incompatible avec la sélection d'une solution optimale. A l'évidence, cette perspective originale conduit implicitement Leibenstein à adhérer, peu ou prou, à la vision d'un processus de décision dont la finalité s'accommode pleinement de résultats qui ne seraient que satisfaisants. Une vision dont il donne une justification motivationnelle.

3. La quête de résultats satisfaisants est-elle une démarche nécessaire, raisonnable ou rationnelle ?

Cette dernière section se fait l'écho d'une controverse. Ainsi, face aux développements pseudo-comportementalistes qui, par le truchement du concept de 'coûts de décision', se proposent de donner une (ré)interprétation rationnelle de la thèse du satisficing, les comportementalistes authentiques ont pu faire valoir diverses objections dont nous rendons compte. Au vu de ces objections, la quête de résultats satisfaisants s'impose comme une démarche (souvent) nécessaire, mais néanmoins raisonnable.

3.1. L'interprétation pseudo-comportementaliste de la thèse du satisficing

La thèse du satisficing n'est pas allée sans interpeller le théoricien versé au maniement des raisonnements et autres outils de l'analyse économique standard. Une première réaction, radicale, conduit le théoricien standard à nier que la thèse comportementaliste puisse présenter un quelconque intérêt pour la discipline. C'est ainsi que l'on examine les deux objections auxquelles, en particulier, la mouture simonienne de la thèse du satisficing s'est vue confrontée, à savoir : la perspective, d'une part, d'une convergence des seuils d'aspiration vers le niveau de résultat optimal et celle, d'autre part, d'une sélection naturelle économique qui ne laisserait subsister que les seuls optimisateurs. Mais la thèse du satisficing a également suscité l'intérêt du pseudo-comportementaliste, c'est-à-dire de celui qui, plutôt que de nier ou négliger les régularités empiriques consignées par le comportementaliste authentique, se propose de les intégrer au travers d'une simple extension des modes de raisonnements standards.⁴³⁸ Ainsi, on consacre l'essentiel de notre présentation à l'irruption des 'coûts de décision' au sein des théories du comportement individuel.

3.1.1. Convergence des seuils d'aspiration et sélection naturelle économique : deux contre-arguments classiques à la thèse du satisficing

Très tôt, Simon s'est fait l'écho du scepticisme occasionné par sa thèse du satisficing. Cette réaction semble alors reposer sur un double argument, propre à constituer une riposte aux suggestions de Simon [1955] telles qu'elles semblent affecter, plus

⁴³⁷ Soit une situation qui l'engage à témoigner un degré raisonnable de soumission aux contraintes -et, partant, un degré raisonnable d'effort et de rationalité-, qui le soumet à un degré de pression jugé supportable, qui lui permet de trouver un compromis entre ses aspirations spontanées et ses aspirations socialement conditionnées.

⁴³⁸ Cf. Ch 2, § 2.1.3., *supra*.

spécifiquement, la théorie de la firme. L'auteur écrit : 'It has sometimes been argued that the distinction between satisficing and maximizing is not important to economic theory. For in the first place, the psychological evidence on individual behavior shows that aspirations tend to adjust to the attainable. Hence in the long run, the argument runs, the level of aspiration and the attainable maximum will be very close together. Second, even if some firms satisficed, they would gradually lose out to the maximizing firms, which would make larger profits and grow more rapidly than the others' (Simon [1959, p. 263 ; 1963, p. 730]). Ces deux arguments sont bien connus. Quant à la riposte simonienne, elle repose sur l'identification des présupposés censés fonder l'un comme l'autre de ces arguments. Il poursuit : '**Both of these arguments assume that : 1) firms know how to go maximizing if they want to, and 2) the economic environment of firms changes slowly enough that the long run position of equilibrium will be approached**' (*ibid.*). Aussi Simon [1959, 1963] argue-t-il de la *complexité* et de l'*instabilité* de l'environnement économique afin de relativiser la portée des processus adaptatifs envisagés.

A dire vrai, pourtant, la riposte simonienne révèle de la part de l'auteur une interprétation erronée de la thèse de la 'sélection naturelle économique' (SNE), improprement baptisée 'thèse d'Alchian' ; car s'il est fondé de rejeter cette thèse au titre que l'instabilité environnementale semble devoir constituer une entrave au déploiement du processus de sélection, il est inexact d'affirmer que la complexité puisse constituer un obstacle au dit processus. Il paraît effectivement douteux, en environnement instable, que les firmes les mieux adaptées demeurent, de période en période, essentiellement les mêmes. Faute cependant d'une telle occurrence, qui inscrirait le succès dans le temps, les processus sélectifs ne sauraient guère produire d'effets. Mais invoquer ici la complexité, c'est omettre que ni Alchian [1950], ni Friedman [1953] n'ont insinué que l'entrepreneur disposait (forcément) des facultés cognitives susceptibles de lui permettre de maximiser intentionnellement son profit. L'argument évolutionniste permet précisément de se dispenser de toute hypothèse quant aux processus qui conduiraient à l'adoption d'une stratégie optimale. Quoi qu'il en soit, Simon semble tenir, dans l'instabilité, un contre-argument amplement suffisant. Ce point paraît d'autant plus juste que la stabilité est une condition nécessaire mais non suffisante de la survie des seuls maximisateurs (de profit). Ainsi, comme le rappelle, ailleurs, Simon lui-même : '**All we can conclude from natural selection is that the fitter will survive in competition with the less fit. There is no theorem that proves that the process will converge, in historical time, to limit survival to the absolutely fittest -those who have found the objective optimum**' (Simon [1978a, pp. 504-5]).⁴³⁹

La perspective d'une éventuelle convergence du seuil d'aspiration vers l'optimum est, quant à elle, plus certainement remise en cause tant par l'impact de la complexité que par celui de l'instabilité. C'est là une configuration heureuse pour le comportementaliste, puisque cet argument défensif avancé par les promoteurs de l'hypothèse de rationalité

⁴³⁹ Alchian [1950] n'en dit pas davantage. La SNE au sens de cet auteur -la véritable 'thèse d'Alchian'- pose, pour contrainte de viabilité, la réalisation intentionnelle ou accidentelle de profits positifs. Ainsi, il écrit : 'The pertinent requirement -positive profits through relative efficiency- is weaker than 'maximized profits', with which, unfortunately, it has been confused. Positive profits accrue to those who are better than their actual, even if the participants are ignorant, intelligent, skillful. (...) Even in a world of stupid men there would still be profits' (Alchian [1950, p. 213]).

voit sa pertinence s'étendre, *a priori*, au-delà des seuls environnements concurrentiels.⁴⁴⁰ L'instabilité heurte de front l'argument dans la mesure où l'ajustement idéal du seuil d'aspiration n'est possible que si le décideur se trouve confronté à une structure environnementale peu mouvante, faute de quoi l'apprentissage requis ne saurait avoir lieu.⁴⁴¹ Mais la stabilité n'est aux yeux de Simon, et de bien des comportementalistes, qu'une condition nécessaire mais non suffisante. En effet, encore faut-il ici que le décideur vienne à bout de la complexité qui, le cas échéant, marque sa situation-problème : un environnement stable, propre à offrir des expériences répétées, peut demeurer difficile à percer.⁴⁴² Lewin *et al.* [1944], d'ailleurs, font expressément valoir que l'ajustement (à la hausse) du seuil d'aspiration doit souvent trouver ses limites, le décideur n'aspirant pas à un résultat qu'il sait ou pense hors d'atteinte.

3.1.2. L'approche par les 'coûts de décision', ou comment intégrer la thèse du satisficing au cadre d'analyse standard

On pourrait développer notre présentation de l'une et l'autre de ces controverses par où la question de la pertinence de la thèse du satisficing se voit âprement débattue. Nous souhaitons cependant, dans cette section, privilégier l'interprétation pseudo-comportementaliste de cette thèse ; une interprétation plus récente, moins discutée mais aussi, à certains égards, plus général. Ainsi, il est apparu intuitif, pour l'auteur pseudo-comportementaliste, de réexaminer le débat relatif aux finalités générales du comportement individuel (de réexaminer l'opposition satisficing/optimizing) à l'aune d'un cadre élargi qui prendrait acte de l'ensemble des coûts induits par l'activité de prise de décision. En effet, les justifications tant motivationnelles que cognitives de la thèse du satisficing semblent irrésistiblement soulever la question suivante : compte tenu des coûts inhérents à l'activité même de décision, n'est-il pas rationnel, pour le décideur, de se fixer un niveau d'objectif qui puisse paraître, *a priori*, tout juste 'satisfaisant' ? De fait, les contributions ne manquent pas qui participent, peu ou prou, de la réflexion sur la thématique des 'coûts de décision'.⁴⁴³ On peut certes regretter, d'emblée, que les définitions ou les caractérisations du concept en restent, d'une contribution à l'autre,

⁴⁴⁰ On n'aura pas perdu de vue, en effet, que l'argument de la SNE n'a tout simplement pas de sens pour ce qui est, à titre d'exemple, des choix du consommateur. Sur ce point, cf. Camerer [1990, pp. 128-9] et Thaler [1996, pp. 228-9].

⁴⁴¹ Radner [1975, p. 254] résume parfaitement le point, qui écrit : 'an environment that changes at unpredictable times and in unpredictable directions may make past improvements obsolete, so that the individual is engaged in a race between improvement and obsolescence'.

⁴⁴² Cf. Ch 4, § 2.1.1, *supra*. Thaler [1996, p.235] constate : 'the economic model probably works best for simple, repeated tasks, and worst for complex infrequent tasks. Of course, this conclusion is somewhat disconcerting. The most important life decisions (...) are all both difficult and rare'.

⁴⁴³ Cf., notamment, Baumol & Quandt [1964], Conlisk [1988, 1996], Day & Pingle [1991], Stigler [1961], Mongin [1986], Mongin & Walliser [1988], Radner & Rothschild [1975], Simon [1955, 1978a], Smith & Walker [1993], Winston [1987, 1989], Winter [1964, 1975]. Par ailleurs, Conlisk [1996] et Hodgson [1997] rappellent, respectivement, que cette thématique des coûts de décision se trouve déjà présente chez Knight [1921, p. 67], d'une part, et Clark [1918, p. 25], d'autre part.

assez largement superficielles. Dans l'ensemble, néanmoins, ces divers travaux pointent clairement vers une structuration du concept de coûts de décision qui repose sur un examen de la *nature* ou/et de la *destination* des coûts dont il est question.

Envisager les coûts de décision sous l'angle de leur nature conduit à opposer fondamentalement des coûts qui seraient d'essence psychologique à des coûts d'ordre économique. Les premiers surgiraient de la pénibilité de l'activité de décision, relevant ainsi d'une réalité interne, subjective. Les seconds auraient pour source les coûts monétaires induits par cette même activité, recouvrant de la sorte une réalité externe, objective. De façon dérivative, on peut vouloir introduire ici la catégorie des 'coûts d'opportunité de l'activité de décision', laquelle résulte de la prise en compte de l'usage alternatif que pourrait recevoir le temps ou l'attention déployé par l'agent, en sa qualité de décideur. On le verra plus loin, cette catégorie est au coeur d'une 'problématique situationnelle globale' qui tient à l'examen des mécanismes responsables de l'allocation du temps/de l'attention parmi des activités multiples, au rang desquelles se place la décision. Sacrifiant néanmoins à une pratique bien établie, nous envisagerons -sauf spécification contraire- la rubrique des 'coûts de décision' au travers de son seul volet 'direct'.

Voilà donc pour ce qui en est de la ventilation de ces coûts selon leur nature. Appréhender, maintenant, les coûts de décision au regard de leur destination conduit à supposer que ces coûts sont tantôt affectés aux activités de recueil d'information, tantôt à celles de traitement de l'information. On en vient ainsi, fondamentalement, à contraster, d'une part, 'coûts psychologiques' et 'coûts économiques' et, d'autre part, 'coûts d'information' et 'coûts d'analyse'.⁴⁴⁴ Il peut bien sûr paraître tentant de rabattre une perspective sur l'autre. Ainsi Conlisk [1988, 1996] invite-t-il, incidemment, à penser que les coûts d'information auraient essentiellement la forme de coûts économiques, quand les coûts d'analyse (les 'deliberation costs' de l'auteur) renverraient, plus spécifiquement, à des coûts psychologiques. Sous les circonstances ordinaires de la décision, cependant, de tels appariements semblent ne pouvoir constituer qu'une perspective somme toute approximative.⁴⁴⁵

⁴⁴⁴ On retient ici, en l'amendant quelque peu, la terminologie suggérée par Conlisk. L'auteur a initialement opposé 'information costs' et 'optimization costs' (Conlisk [1988]), avant d'opter pour la distinction entre 'information costs' et 'deliberation costs' (Conlisk [1996]). Mongin & Walliser [1988, p. 440] ont, quant à eux, suggéré une distinction tout à fait similaire. Ainsi opposent-ils 'discovery costs' et 'computation costs'.

⁴⁴⁵ Au demeurant, la contribution fondatrice de Stigler [1961] à l'examen des mécanismes de recueil de l'information accorde une place prépondérante aux coûts de décision d'ordre psychologique (résultant de l'effort occasionné par l'inspection de différents points de vente, cf. ci-après § 3.1.3.). De même, si Conlisk [1988, 1996] semble bien vouloir réduire ses 'deliberation costs' (Conlisk [1988] retient la dénomination -plus restrictive- d'"optimization costs") à des coûts psychologiques (au point que Smith & Walker [1993] identifient les 'optimization costs' de l'auteur à de simples 'coûts d'effort'), la seule caractérisation explicite de ces coûts que nous livre l'auteur (Conlisk [1988, p. 214]) laisse apparaître certaines considérations d'ordre manifestement économique. Des considérations qui, par la même occasion, brouillent cette distinction tranchée sur laquelle l'auteur ouvre son article : 'Decision-making is a costly activity in two ways. (i) Gathering information is costly. (ii) Given the information, seeking an optimal action is costly' (Conlisk [1988, p. 213]).

Si, à l'évidence, les conditions écologiques de la décision confrontent, le plus souvent, le décideur à des coûts tant économiques que psychologiques⁴⁴⁶, de même qu'elles l'amènent à entremêler activités de recueil et de traitement de l'information⁴⁴⁷, cette double grille d'analyse ne manque pas d'intérêt au regard des considérations développées au cours de la précédente section. Il semble ainsi que l'origine des coûts psychologiques se doive d'être plus spécifiquement rapprochée des difficultés qui affectent les aptitudes motivationnelles du décideur, alors qu'il conviendrait davantage de lier coûts économiques et limitations cognitives du décideur. On peut en effet estimer que les coûts psychologiques sont, toutes choses égales par ailleurs, d'autant plus élevés que les aptitudes motivationnelles s'avèrent limitées. Symétriquement, les coûts économiques peuvent apparaître quant à eux, toutes choses égales par ailleurs, d'autant plus élevés que sont limitées les aptitudes cognitives. Il y a donc là, pour les partisans d'une analyse en termes de coûts de décision, une voie par où chacune des justifications de la thèse du satisficing semble pouvoir être (ré)interprétée.

De même la distinction, suggérée en particulier par Conlisk [1988, 1996], entre les coûts de décision en tant qu'ils résultent, d'une part, des tâches de recueil de l'information et, d'autre part, des activités de traitement de l'information, nous paraît-elle intéressante. C'est autour de cette seconde partition, en effet, que se sont récemment agencés les assauts menés à l'encontre de la thèse du satisficing par les auteurs pseudo-comportementalistes, au premier rang desquels Conlisk se trouve. Le doublet conceptuel coûts d'information/coûts d'analyse ne semble-t-il pas d'ailleurs emprunter à la critique simonienne ? Ainsi Conlisk [1996, p. 690] remarque : *'it is natural to view decisions as 'produced' by a decision technology with two inputs, costly information gathering and costly deliberation'*, avant de se proposer de combler le retard qui sépare les 'modèles de coûts d'analyse', naissants, des 'modèles de coûts d'information', déjà bien établis. Que l'on ait affaire à l'une ou l'autre de ces catégories de modèle, pourtant, on va être amené à constater qu'une seule et même perspective générale anime l'entreprise pseudo-comportementaliste. Elle conduit à montrer qu'une endogénéisation des coûts de décision peut permettre de rendre compte, dans le cadre d'analyse standard, de l'existence de comportements perçus, par les auteurs comportementalistes, comme non optimisateurs.

3.1.3. L'endogénéisation optimale des 'coûts d'information' : la théorie du search

L'information et, en particulier, l'information sur les prix, n'est pas immédiatement disponible. Elle doit faire l'objet d'une activité de recherche *coûteuse*. Tels sont les

⁴⁴⁶ Les conditions expérimentales permettent de réduire les coûts de décision aux seuls coûts d'analyse qui prennent alors, pour l'essentiel, la forme de coûts psychologiques (cf. Smith & Walker [1993]).

⁴⁴⁷ Ainsi Winston [1989, p. 67] constate-t-il (de façon prudente) : *'rationality uses time, energy and goods and services like books, computers and lawyers -resources devoted to searching for information and its processing-'* (nous avons ajouté les italiques). Où il apparaît que l'«énergie» renvoie à des coûts psychologiques, alors que l'évocation des «biens et services» souligne l'existence de coûts économiques. Quant à la dimension temporelle elle prend acte du rôle dérivé des coûts d'opportunité de l'activité de décision.

constats fondateurs des modèles de coûts d'information que l'on range communément sous l'appellation de 'théorie du search'. Cette théorie prend sa source dans une contribution, restée célèbre, de Stigler. 'The economics of information' (Stigler [1961]) s'ouvre sur le propos suivant : '**information is a valuable resource (...) yet it occupies a slump dwelling in the town of economics**'. Le principal mérite de la contribution de Stigler est, précisément, d'avoir attiré l'attention sur des problématiques jusqu'alors négligées, car, sur le plan analytique, la perspective de l'auteur établit un constat qui sera vite dépassé. Stigler [1961, p. 216] écrit : '**If the cost of search is equated to its expected marginal return, the optimum amount of search will be found**' (nous avons ajouté les italiques). Or, Lippman et Mc Call [1976]⁴⁴⁸ ont montré que la stratégie optimale d'un individu effectuant une recherche sur le niveau d'un prix -les cas de figure types demeurant encore ceux du consommateur et du chercheur d'emploi- ne réside pas, en règle générale, dans la détermination *ex ante* du nombre optimal de phases de recherche. La perspective de Stigler invite, pour ainsi dire, à déterminer la taille de l'échantillon avant même d'entamer toute recherche. En conservant l'hypothèse stiglierienne selon laquelle l'individu a une connaissance statistique de la distribution des prix, les auteurs concluent qu'il est communément optimal de procéder à une recherche séquentielle en comparant, à chaque étape, le coût marginal de l'activité de recherche (le coût d'information marginal), et le revenu marginal espéré de cette activité. Les auteurs montrent qu'une telle perspective équivaut, pour le décideur, à comparer les prix courants à un prix-seuil donné⁴⁴⁹ (traditionnellement appelé 'prix de réservation'), et de mettre un terme à sa recherche aussi tôt qu'un prix constaté est inférieur (cas du consommateur) ou supérieur (cas du candidat à l'emploi) au prix de réservation préalablement déterminé.

Par-delà les apports de Stigler [1961] et Lippman & Mc Call [1976], les recherches théoriques sur le search apparaissent aujourd'hui des plus variées. Les modèles de search se distinguent, en particulier, au regard de certaines orientations types quant aux hypothèses de base retenues. On peut ainsi supposer, à la suite de Rothschild [1974], que la fonction de densité sur les prix dont dispose le décideur n'est pas objective, mais seulement subjective. Il convient alors de rendre compte du processus par lequel le décideur actualise ses croyances. De même les modèles de search se voient-ils traditionnellement différenciés selon qu'ils recourent ou non à l'hypothèse de 'perfect recall' (selon qu'ils supposent, ou non, que toute opportunité identifiée, par le passé, demeure accessible). Ces modèles peuvent également être répartis entre ceux qui supposent qu'une seule observation est réalisable à chaque période, d'une part, et ceux qui admettent la possibilité de plusieurs observations par phase de recherche, d'autre part. Il n'est pas cependant nécessaire, pour les besoins de notre propos, d'exposer plus avant la théorie du search. L'essentiel est bien là : depuis les travaux de Stigler, l'esprit des contributions à la théorie du search est demeuré globalement inchangé ; il s'agit toujours de mettre en balance des coûts (d'information) marginaux et des gains

⁴⁴⁸ Cf., également, Kohn & Shavell [1974] pour une démonstration antérieure mais de portée plus limitée.

⁴⁴⁹ Le prix de réservation dans le modèle de Lippman & Mc Call est fixe. C'est là une conséquence, en particulier, de l'hypothèse d'"horizon infini" (le décideur ne subit aucune contrainte sur la durée de la recherche). En 'horizon fini' (tel que le nombre de magasins à explorer ou d'offres d'emploi à considérer se trouve contingenté), ce seuil sera généralement amené à varier.

marginaux espérés, de sorte qu'un arbitrage optimal entre le coût et la qualité des décisions se voit réalisé.

3.1.4. L'endogénéisation optimale des 'coûts d'analyse' : le modèle de Conlisk [1996]

C'est également cette même logique d'arbitrage optimal (rationnel) entre coût de la décision et qualité de la décision qui anime la perspective récemment impulsée par Conlisk [1988, 1996]. Ce sont néanmoins des 'coûts d'analyse', et non plus des coûts d'information, que l'auteur entend considérer. Il s'agit en fait, nous dit Conlisk, de donner (enfin) un traitement formel des conséquences de l'existence de ces coûts d'analyse sur l'activité de décision et non plus, comme cela fut longtemps le cas, de se contenter de les évoquer sans plus de précisions. L'auteur suppose donc le problème de la collecte d'informations résolu, ou peut être tout simplement absent. Reprenons brièvement la représentation formelle simplifiée que Conlisk [1996] retient afin d'illustrer son propos.

Soit X une '**variable de décision**' qu'il appartient au décideur de déterminer. On suppose qu'il existe une et une seule valeur de cette variable, X^* , telle qu'une fonction de paiement, $\Pi(X)$, soit rendue maximale. Le décideur dispose de toute l'information nécessaire à la détermination des différentes valeurs prises par $\Pi(X)$, lorsque X varie. Il peut ainsi, en principe, déterminer X^* . La complexité de la fonction $\Pi(X)$ est néanmoins telle que le calcul de l'ensemble des couples $(X, \Pi(X))$ exposerait notre décideur à des coûts d'analyse prohibitifs. Aussi Conlisk fait-il l'hypothèse que le décideur mobilise une '**technologie de délibération**'⁴⁵⁰ qui lui permet d'établir une approximation, de qualité variable, de la valeur de X^* . La qualité de ces approximations est une fonction de l'effort coûteux⁴⁵¹, T , que le décideur retient de consacrer à sa tâche, où C est le coût d'analyse associé à une unité de T . Soit donc $X(T)$ la fonction qui associe à chaque niveau d'effort T une valeur de X . A défaut de vouloir accorder un quelconque effort à sa tâche, il est possible à notre décideur de baser son estimation de X^* et, partant, sa décision, sur une 'règle d'expérience'⁴⁵², X_0 . Enfin, Conlisk fait l'hypothèse que la 'technologie de délibération' du décideur est marquée par l'incertitude. Celui-ci ne sait pas précisément quel sera le résultat produit par le niveau d'effort T retenu. Soit donc μ une perturbation aléatoire associée au processus $X(T)$.

Le processus de délibération, $X(T)$, peut ainsi être envisagé comme une fonction des différents éléments jusqu'ici présentés :

$$X(T) = G(T, X^*, X_0, \mu)$$

Conlisk suppose que $X(T)$ évolue, de façon stochastique, de X_0 à X^* , à mesure que T est porté de 0 à $+\infty$. L'auteur peut ainsi écrire :

⁴⁵⁰ Une 'technique d'analyse', dirions-nous.

⁴⁵¹ Où l'on retrouve, au travers de l'expression 'costly effort', l'ambiguïté du propos de l'auteur déjà signalée plus haut, à savoir : le souci, inavoué, de réduire les coûts d'analyse -de délibération- à des coûts psychologiques.

⁴⁵² C'est la traduction que l'on retient de l'expression 'rule-of-thumb'.

$$f(0, X^*, X_0, \mu) = X_0 ; f(\infty, X^*, X_0, \mu) = X^*$$

$$\text{et } \{(\partial E [G(T, X^*, X_0, \mu) - X^*]^2) / \partial T\} < 0$$

(la valeur espérée de l'écart entre $X(T)$ et X^* se réduit à mesure que T croît)

La tâche du décideur ne consiste plus, donc, à choisir X de sorte à maximiser $\Pi(X)$, mais à déterminer T tel que $E\{\Pi[X(T)]\} - CT$ soit maximal. Il s'agit, pour le décideur, d'optimiser une méta-fonction objectif qui prend non seulement en compte les gains escomptés de la tâche à résoudre, mais aussi les coûts d'analyse encourus.

3.2. De la nécessité de 'se satisfaire'

Après avoir souligné en quoi les modèles de coûts de décision peuvent sembler offrir une réponse adéquate, et de portée générale, à la thèse comportementaliste du satisficing, nous présentons successivement les objections empiriques et logiques soulevées par les auteurs attachés à une expression plus authentique des ambitions du courant comportementaliste.

3.2.1. Les modèles de coûts de décision : une réponse définitive à la thèse comportementaliste du satisficing ?

Les auteurs pseudo-comportementalistes trouvent donc, dans les modèles de coûts de décision, la clé par où la thèse du satisficing peut se voir offrir un socle rationnel. Ce faisant, la vénérable thèse ne subsisterait qu'à l'état d'épiphénomène. Le refus *ponctuel* d'optimiser serait ainsi, partout et toujours, le fruit d'une optimisation de portée plus générale. Les modèles de coûts de décision, de la sorte, semblent constituer un défi de taille pour la thèse du satisficing. Dans leur structuration duale ils ne manquent pas d'évoquer les travaux d'un Simon. La théorie du search se présente ainsi volontiers comme une réponse adéquate aux remarques de l'auteur, lorsque celui-ci fait valoir les limitations qui pèsent sur les aptitudes du décideur à recueillir l'information. Le potentiel contre-offensif des modèles de search semble en fait d'autant plus marqué que le processus optimal de recherche invite le décideur à apprécier les résultats des différentes phases de recherche au regard d'un objectif-cible qui ne va pas sans évoquer un 'seuil d'aspiration'. De même le formalisme de Conlisk peut-il sembler faire allégeance des limitations qui marquent les aptitudes du décideur à traiter l'information, limitations dont Simon n'eut de cesse de souligner l'importance. Conlisk ne se place-t-il pas d'ailleurs ostensiblement sous la bannière de la 'bounded rationality' ?

Mais un Leibenstein n'est pas davantage épargné. De fait, la justification motivationnelle apportée par l'auteur à l'appui de sa théorie de la rationalité sélective peut apparaître bien fragile au regard des facultés d'adaptation de l'approche économique standard. Le décideur semble-t-il ne pas vouloir optimiser ? C'est au modélisateur, insiste Becker [1976, Ch 1 ; 1987], qu'il appartient de révéler la nature profonde des mécanismes qui président à toute apparente violation de l'hypothèse de rationalité. Leibenstein ne le suggère-t-il pas lui-même ? Le décideur est avare d'efforts. Nul doute dans ces conditions, pour un tenant de la perspective pseudo-comportementaliste, qu'une redéfinition adéquate de la fonction-objectif du décideur ne permette de montrer que

celui-ci optimise un méta-problème, lequel prend acte du problème initial, sans pour autant omettre d'endogénéiser les coûts de décision encourus. La rigidité motivationnelle que le comportementaliste authentique, au travers de sa thèse du satisficing, croît pouvoir déceler relèverait ainsi fondamentalement de l'illusion ; une illusion qui tient à une spécification parcellaire des objectifs du décideur et le conduit à négliger, en quelque sorte, qu'il puisse être parfois optimal... de ne pas optimiser.

Récemment, l'interprétation pseudo-comportementaliste de la thèse du satisficing s'est vue même expressément associée à une polémique intense qui divise, depuis près de quarante ans, économistes et psychologues engagés dans l'analyse expérimentale des comportements et/ou des processus de décision.⁴⁵³ Deux positions s'affrontent. Si l'on en croit certains auteurs, le plus souvent psychologues ou/et comportementalistes, les sujets expérimentaux ne seraient guère moins motivés lorsqu'ils ne sont pas rémunérés que lorsqu'ils le sont. D'autres, au contraire, le plus souvent économistes d'obédience standard, affirment qu'une rétribution financière adéquate est la condition *sine qua non* d'une participation active du sujet. Bien que le point soit demeuré longtemps implicite, cette opposition fournit un cadre empirique à la réflexion sur le rôle des coûts de décision. La position dominante chez les économistes repose en effet sur l'idée que les coûts de décision⁴⁵⁴ ne sont pas négligeables. La tâche expérimentale que se voit assigner le sujet est une source potentielle de désutilité dont il convient de prendre acte. Dans ces conditions, nombre d'économistes ont contesté la pertinence d'une quantité importante d'expériences et, notamment, d'expériences mettant en doute l'hypothèse de rationalité, au titre qu'elles négligeraient l'impact d'éventuels arbitrages subjectifs entre coûts de décision encourus et qualité de la réponse fournie. L'argumentaire économique conduit donc à étendre considérablement la portée de la controverse satisficing/optimizing. On prend ainsi, davantage encore, la mesure du défi que semblent constituer, pour les auteurs comportementalistes, les modèles de coûts de décision.

3.2.2. L'endogénéisation optimale des coûts de décision : les objections empiriques

La principale objection formulée par Leibenstein et, plus encore, par Simon à l'encontre de la relecture pseudo-comportementaliste de leur thèse respective du satisficing est d'ordre empirique : cette relecture ne ferait que déplacer chacun des problèmes stigmatisés. Ainsi, le propos de Simon se fonde sur l'affirmation suivant laquelle la solution optimale demeure, comme suite des aptitudes cognitives limitées du décideur, souvent hors d'atteinte. L'auteur écrit : '**For most problems that Man encounters in the real world, no procedure that he can carry out with his information-processing equipment will enable him to discover the optimal solution, even when the notion of 'optimum' is well defined**' (Simon [1976, p. 135]).⁴⁵⁵ Les modèles de coûts de décision ne font pourtant que créer des méta-problèmes qui, à l'aune d'un tel postulat, ne sauraient

⁴⁵³ Cf. Smith & Walker [1993, pp. 251-52], Camerer [1995, pp. 599-600].

⁴⁵⁴ Ces coûts se voient communément réduits, dans le cadre expérimental, à des coûts psychologiques liés au traitement de l'information (plus secondairement, des coûts d'opportunité peuvent entrer en ligne de compte).

davantage recevoir de réponse optimale. Les modèles de search espèrent rendre compte de l'absence d'information en introduisant une information additionnelle relative aux coûts de recherche et aux gains espérés. De même Conlisk entend-t-il faire justice des difficultés inhérentes aux capacités de traitement de l'information en supposant le décideur capable de traiter, de façon optimale, un problème dont on a aucune raison de supposer qu'il serait plus simple... La perspective pseudo-comportementaliste repose donc, toute entière, sur l'introduction de méta-problèmes dont la résolution optimale semble exiger, de la part du décideur, des capacités de recueil/traitement de l'information au moins aussi importantes que s'il s'agissait de déterminer l'optimum initial (Simon [1978, p. 12 ; 1979, p. 503 ; 1992, p. 26]).

Leibenstein, quant à lui, met l'accent sur les aptitudes motivationnelles limitées du décideur afin de justifier le renoncement à l'optimum. Pour l'économiste versé aux raisonnements standards, on l'a dit, une telle interprétation semble instantanément en appeler au concept de 'coûts de décision'. La rhétorique économique révèle pourtant une incompréhension fondamentale des processus motivationnels. Il est de coutume, chez les psychologues, d'envisager la motivation comme une forme d'énergie qui peut apparaître, à un moment donné, strictement contingente. Dans ces conditions, il s'avère significatif d'affirmer qu'un individu a choisi une option non optimale, comme suite d'une certaine faiblesse ou nonchalance motivationnelle. Il n'est pour s'en convaincre qu'à se remémorer les développements consacrés plus haut aux contingences inter-temporelles.⁴⁵⁶ Les affres du 'regret' peuvent résulter comme conséquence tangible de ces carences inhérentes aux motivations du décideur. Si telle est bien la réalité des processus motivationnels, comme semble le croire Leibenstein, n'est-il pas alors douteux de supposer que le décideur sera proprement motivé pour apporter une solution optimale à un méta-problème certainement plus exigeant encore que doit l'être le problème initial qu'il s'est révélé incapable, pour des raisons motivationnelles, d'optimiser ? On le voit, l'interprétation pseudo-comportementaliste ne fait ici encore que déplacer, et non pas résoudre, le problème des aptitudes limitées du décideur (Leibenstein [1985, p. 13]).

Les auteurs dont les travaux forment le coeur de la nébuleuse comportementaliste invitent donc, pour l'essentiel, à considérer la thèse du satisficing comme corollaire *nécessaire* des limitations qui grèvent les aptitudes, motivationnelles et/ou cognitives, du décideur. Certes, si les justifications motivationnelles et cognitives de la thèse semblent pareillement soutenir cette conclusion, il convient pourtant de concéder le statut privilégié qu'occupent celles-ci au regard de celles-là. Deux points permettent d'asseoir un tel constat. Il faut remarquer, d'abord, que les justifications motivationnelles, en tant qu'elles s'attachent à la décision, ne peuvent convenablement opérer que sur fond des limitations cognitives du décideur. De Cyert & March [1963] à Leibenstein [1976], ces justifications constituent foncièrement des théories de l'énergie motivationnelle limitée. Or, pour imaginer notre propos, le rendement énergétique paraît en ces domaines d'autant plus élevé que s'avèrent importantes les aptitudes cognitives du décideur. A la limite, pour celui qui disposerait d'aptitudes proprement illimitées, un niveau de motivation et d'effort même

⁴⁵⁵ Cf. aussi son 'principle of bounded rationality' (Simon [1957], § 2.1 1., *supra*, ce chapitre).

⁴⁵⁶ Cf. Ch 3, § 2.3.3., *supra*.

minimal conduirait systématiquement à l'optimum.

On notera, ensuite, que si la complexité, l'instabilité ou l'incertitude confèrent à la thèse du satisficing le caractère d'une nécessité absolue, l'argument motivationnel établit davantage une nécessité relative. Les justifications motivationnelles sont ainsi source de nécessité dans la seule mesure où elles affirment, à la suite de Leibenstein, que la motivation intrinsèque du décideur ne le conduira pas généralement à saturer son potentiel cognitif, ou encore, à la suite de Cyert et March, que le décideur retiendra, sous des conditions ordinaires de motivation, un niveau de performance qui se situe en-deçà du niveau cognitivement accessible. Mais ce n'est là souvent qu'une nécessité relative car, ainsi que le concèdent Leibenstein au titre de sa théorie de la rationalité sélective ou Cyert et March au titre de leur théorie du 'slack', des motivations extrinsèques peuvent généralement conduire le décideur à accroître son niveau d'effort.

Ce dernier constat semble au demeurant globalement compatible avec les leçons que l'on est en droit de tirer de la 'querelle des incitations', évoquée plus haut. En effet, les résultats expérimentaux permettent d'affirmer, d'une part, que le rôle des incitations monétaires n'est pas trivial. Il existerait fréquemment une certaine corrélation (positive) entre la qualité de la réponse donnée par le sujet⁴⁵⁷ et le montant des rétributions financières en jeu.⁴⁵⁸ Il apparaît, d'autre part, que de nombreuses 'anomalies' restent insensibles au niveau des rétributions en jeu et, de façon plus générale -mais cela est-il réellement surprenant?-, que nombre de solutions doivent demeurer, quel que soit l'étendue de sa motivation, hors de portée des aptitudes cognitives du décideur.⁴⁵⁹ Sauf à supposer, dogmatiquement, que les coûts de décision sont extraordinairement élevés, cette seconde conclusion invite à reconnaître cette vérité triviale : **'what a person cannot do he will not do, no matter how much he wants to do it'** (dans les termes de Simon [1969/1981, p. 36]).⁴⁶⁰

Si les auteurs comportementalistes envisagent bien la thèse du satisficing comme le fruit d'une certaine nécessité, ils ne rejettent pas, pour autant, l'idée que des arbitrages entre coût et qualité de la décision puissent effectivement prendre place. Il est juste cependant d'avancer que de tels arbitrages, lorsqu'ils ont lieu, semblent pour ces auteurs devoir essentiellement procéder sur une base intuitive, approximative (cf. Simon [1978a]). Ces calculs 'à la louche' viendraient ainsi, plus secondairement, conférer à la quête de résultats satisfaisants un caractère *raisonnable*. Une telle position résonne d'ailleurs en écho des constats empiriques consignés par les psychologues. Ainsi Payne *et al.* [1992, p. 113] indiquent-ils : **'studies of the adaptiveness of actual decision behavior to changes in decision tasks, contexts, and goals show that people often adapt their**

⁴⁵⁷ Telle que celle-ci peut être appréciée au regard d'un standard objectif dont a connaissance l'expérimentateur.

⁴⁵⁸ Cf. Payne *et al.* [1992, pp. 111-16], Smith & Walker [1993].

⁴⁵⁹ Cf. Tversky & Kahneman [1988, p. 187], Payne *et al.* [1992, pp. 115-16].

⁴⁶⁰ Déjà Schoemaker [1982, p. 554] pouvait s'estimer fondé à conclure, relativement à cette querelle naissante, : 'The failure to optimize appears to be cognitive (i.e., related to the way problems are structured and what decision strategies are used) rather than motivational (i.e., the amount of mental effort expended)'.

behavior in ways that seem reasonable given a concern for both decision effort and decision accuracy (nous avons ajouté les italiques). Affirmer cependant, à l'instar de Smith & Walker [1993, p. 260], que le décideur procède à une endogénéisation optimale des coûts de décision -de sorte à offrir un fondement *rationnel* à la thèse du satisficing- constitue assurément, pour les comportementalistes, une démarche excessive. On a déjà rapporté les objections empiriques qu'adressent ces auteurs à l'encontre de l'interprétation pseudo-comportementaliste. Ne pas vouloir concéder, en ces domaines, les limites de l'hypothèse de rationalité confronte en fait les promoteurs de cette dernière interprétation à des objections peut-être plus épineuses encore.

Sans encore quitter le terrain empirique, on voudrait ici faire remarquer que supposer invariablement la rationalité du décideur doit conduire, en tout état de cause, à inscrire la perspective d'une endogénéisation optimale des coûts de décision dans un 'cadre situationnel' non pas seulement 'local', mais aussi 'global'. C'est ici que la catégorie dérivative des coûts d'opportunité de l'activité de décision fait son apparition au rang des coûts de décision. En effet, il ne s'agit pas seulement, pour le décideur proprement rationnel, de mettre en balance coût et qualité de la réponse qu'il convient d'apporter à telle situation-problème ou classe de situations-problème, prise isolément, mais aussi de lier, par des considérations similaires (c'est-à-dire au travers de calculs coûts/avantages), l'ensemble des activités réalisables sur un laps de temps spécifié. Or, l'(a ré)interprétation pseudo-comportementaliste de la thèse du satisficing se contente, pour l'essentiel, d'envisager la seule question de l'endogénéisation des 'coûts directs' de l'activité de décision. Elle prend place en fait, nous aurons l'occasion d'y revenir⁴⁶¹, dans un cadre situationnel que l'on qualifierait volontiers de 'local-singulier', dans la mesure où les situations-problème envisagées sont, peu ou prou, traitées comme uniques et non récurrentes.

On peut certes, à l'instar de Winston [1987, 1989], vouloir relever le défi d'un éclairage théorique qui apprécierait l'endogénéisation des coûts de décision au regard du cadre situationnel global, de la problématique soulevée par la question de l'allocation d'un temps, d'une attention, ou d'un effort strictement contingenté parmi des activités concurrentes. Ainsi l'auteur en vient-il à supposer, sur les pas de Becker [1976, Ch 6], que l'agent optimise une 'fonction d'utilité en flux instantané'. Confronté tout au long d'une journée à une multitude de 'choix d'activités', il retiendrait à chaque période l'activité qui lui assure le maximum d'utilité (présente et à venir), nette des coûts (directes et indirectes) de sa 'production'.⁴⁶² L'agent choisirait ainsi la séquence d'activités qui rend maximale l'utilité nette totale retirée d'une journée. Décider (réfléchir, délibérer ou calculer...) ne constituant qu'une activité parmi d'autres, il doit apparaître souvent optimal de ne pas donner une réponse optimale à telle ou telle situation-problème locale.⁴⁶³ Si donc la problématique à laquelle renvoie notre cadre situationnel global semble en mesure de recevoir *a priori* un traitement rationnel, les aptitudes prêtées dans cette perspective au décideur ne peuvent manquer d'échapper, davantage encore, au domaine de ce que les comportementalistes authentiques jugeraient comme empiriquement

⁴⁶¹ Cf. Ch 6, § 3.2. *infra*.

⁴⁶² L'agent doit, en outre, suggère Winston, choisir le degré d'intensité avec lequel il désire pratiquer une activité donnée.

concevable. On verra plus loin que ces auteurs font valoir, eu égard à cette problématique, l'attrait d'une lecture évolutionniste des mécanismes du satisficing mais aussi de l'habitude.⁴⁶⁴ Quoi qu'il en soit, le désir de maintenir coûte que coûte l'hypothèse de rationalité n'entraîne pas que des objections empiriques. Concluons donc ce chapitre sur une brève présentation de cette autre catégorie que constituent les objections logiques (cf. Mongin [1988]).

3.2.3. L'endogénéisation optimale des coûts de décision : quelques objections logiques

La plus répandue, et la plus discutée, des critiques formulées à l'encontre des modèles de coûts de décision pointe l'existence d'une aporie apparemment incontournable. En effet, vouloir endogénéiser les coûts d'analyse dans le cadre d'un méta-problème d'optimisation semble fatalement conduire à envisager la nécessité d'endogénéiser les coûts d'analyse inhérents au méta-problème lui-même, de sorte qu'émerge un méta-méta-problème d'optimisation... Prendre acte des coûts de décision et, en l'occurrence, des coûts d'analyse, c'est donc ouvrir une véritable boîte de Pandore ; une boîte qui renferme la perspective d'une 'régression infinie'. Comme le rappelle Conlisk [1996, p. 687], cette difficulté logique avait déjà été remarquée, à défaut d'être véritablement discutée, par Savage [1954], Marschak & Radner [1972] ou encore Winter [1975]. La plupart des auteurs s'étant attardés à discuter des conséquences du problème de la régression infinie conviennent qu'il s'agit là d'un obstacle insurmontable pour les modèles d'optimisation. Pour l'essentiel, cette conclusion repose sur la concession empirique qui suit : en pratique, le décideur mettra précocement fin à la spécularité qu'entraîne l'endogénéisation des coûts de décision, de sorte qu'il ne saura jamais si sa décision est ou non optimale. Mongin & Walliser [1988] proposent, par ailleurs, une argumentation formelle qui plaide contre la possibilité d'une optimisation qui tiendrait intégralement compte des coûts de décision.

C'est une difficulté d'un certain point de vue symétrique que Day & Pingle [1991] évoquent lorsqu'ils s'attachent à prolonger un principe fondamental censé présider à toute activité économique : le souci d'utiliser au mieux (avec le plus de parcimonie possible) ses ressources (économiques et/ou psychologiques), le souci d'*économiser*. Or, il apparaît que les processus de décision délibérés, qui conduisent communément le décideur à identifier des gisements d'économies, sont eux-mêmes des activités coûteuses. Il peut être tentant, dès lors, pour le décideur, d'économiser sur les coûts de décision qu'il encours afin d'économiser ('economizing economizing'). Une régression tout aussi insurmontable que la précédente est alors susceptible de s'enclencher. Cette fois,

⁴⁶³ Winston [1989, p. 76] résume : 'Choosing to do any activity means choosing *not* to do something else, so a major determinant of how much rationality one will optimally produce must be the relative attractiveness of the other things one could be doing. It may be deeply rewarding to spend one's time carefully thinking through an automobile purchase but if it is even more attractive to spend the time thinking carefully about one's career -or not thinking at all but skiing or spending time with a friend (...)- then the choice of automobiles will optimally be made with less rationality'.

⁴⁶⁴ Cf. Ch 6, § 3.2. *infra*..

pourtant, elle semble inviter le décideur non pas à intégrer indéfiniment des coûts de décision mais plutôt à cesser toute activité authentique, donc coûteuse, de décision. Le paradoxe fondamental de la perspective que suggèrent les auteurs tient au fait que **'toute tentative visant à calculer quel peut être le meilleur des choix rend la sélection de ce choix impossible'** (Day & Pingle [1991, p. 520]). À l'évidence, la présentation des auteurs repose sur l'idée, quelque peu artificielle, que le niveau maximal d'utilité ne peut être atteint que si le décideur retient la solution optimale ou préférable sans encourir les coûts de décision nécessaires à la détection de cette solution idéale. Cela ne peut manquer d'évoquer la situation de l'*'imbécile heureux'*. C'est là néanmoins une conséquence logique de l'introduction des coûts de décision dans le raisonnement économique.

Enfin, dans un registre différent, Leibenstein [1985] s'est attaché à dénoncer les incohérences (méthodo)logiques qui menacent l'hypothèse de rationalité dès lors que celle-ci prétendrait, en tant que source d'éclairage descriptive du comportement, à l'exclusivité. L'essentiel du propos de l'auteur repose sur la conviction qu'une telle visée est auto-destructrice. Le constat central amène ici Leibenstein à faire remarquer que le concept de 'maximisation' -ou d'optimisation'- peut n'avoir de sens que pour autant que des occurrences non maximisatrices soient envisageables. C'est là, pour l'auteur, une implication sémantique élémentaire. Or, précisément, les interprétations pseudo-comportementalistes de la thèse du satisficing, notamment dans son expression leibensteinienne, conduisent à nier cette éventualité. Le concept de maximisation se voit, de la sorte, privé de son contenu tant linguistique qu'empirique, poussant l'économiste dans ses retranchements instrumentalistes.

De par un argument tout à fait similaire, Leibenstein encore dénonce la dénaturation dont sont victimes, dans le cadre d'analyse standard, les concepts de choix ou de préférence... Pour l'auteur, en vérité, l'économiste versé aux modes de raisonnement standards ne serait pas tant enclin à l'instrumentalisme, qu'il n'est emprisonné dans ses habitudes, ses réflexes de pensée. Ce sont eux qui le cantonnent à 'un système de raisonnement en boucle fermée', le rendent inapte à concevoir la non optimalité, bien que **'pour ceux qui raisonnent hors de la boucle la perspective de comportements non maximisateurs apparaisse comme hautement raisonnable'** (Leibenstein [1985, p. 7]).

Mais Leibenstein esquisse également une seconde critique, peut-être plus gênante encore, car donnant prise à une objection interne. La perspective motivationnelle de l'auteur se fonde, on l'a vu, sur le présupposé d'une aversion spontanée pour l'effort. Qu'advient-il si l'on couche ce présupposé dans les termes d'un 'goût pour la non maximisation' ? N'est-il pas à tout le moins curieux de supposer l'endogénéisation optimale d'une aversion pour l'optimisation ? Pour Leibenstein [1985, p. 13], vu sous cet angle, la conclusion s'impose : **'It must seem obvious that if an individual is not making maximizing decisions because of a taste against making them, then maximization is not taking place'...**

CHAPITRE 6 : La prégnance des réponses habituelles,

ou les limites de la flexibilité cognitive

Introduction

Ce sixième et dernier chapitre vient constater, au travers d'une discussion du rôle prééminent qu'occupent les habitudes, le caractère limité de la flexibilité cognitive de l'acteur. Il se compose de trois sections.

Dans le cadre d'une première section, nous livrons une discussion générale du concept d'habitude, tel qu'il se dégage des écrits comportementalistes. Il s'agit en particulier à contraster les réponses habituelles, indissociables d'une certaine rigidité cognitive, avec les réponses décisionnelles, lieu d'une attitude cognitive flexible. Cette présentation nous amène à faire valoir l'existence de synergies hétérodoxes qui voient les traditions comportementaliste, institutionnaliste et autrichienne s'unir autour du concept, plus général, de règle. Nous nous recentrons sur les seuls écrits comportementalistes afin de clore la section sur un examen des questions connexes de la genèse, du maintien et du renouveau de l'équilibre routinier.

Dans le cadre d'une seconde section, nous montrons que le caractère si répandu des réponses habituelles se voit rapproché, à l'instar de la thèse du satisficing, des limitations inhérentes aux aptitudes tantôt cognitives, tantôt motivationnelles de l'acteur. Nous illustrons la première de ces orientations au regard de certains aspects méconnus de la pensée du jeune Simon et, avec plus d'insistance, au travers d'une présentation des travaux de Ronald Heiner. L'orientation motivationnelle est l'occasion d'une discussion de la théorie leibensteinienne des zones d'inertie.

Enfin, une troisième section nous conduit à aborder la question de savoir s'il est possible de donner un fondement rationnel aux habitudes. Plutôt que de reprendre une controverse déjà largement explorée, on le devine, à l'occasion de la troisième et dernière section de notre précédent chapitre, nous nous attachons à articuler les mécanismes du satisficing, d'une part, et de l'habitude, d'autre part. Pour le pseudo-comportementaliste, on le montre, la sélection d'une réponse habituelle peut être assimilée à un comportement de type 'satisficing'. Pour le comportementaliste authentique, si ces mécanismes ne sauraient être rapprochés au titre de leur nature respective, ils partagent néanmoins une même destinée fonctionnelle. Ainsi, ils se révèlent le produit d'une adaptation, ressortant plus particulièrement de la phylogenèse, par où l'Homme s'accommode de ses aptitudes limitées. Cet éclairage évolutionniste est l'occasion d'(e) (ré)affirmer le caractère nécessaire, et au demeurant raisonnable, plutôt que rationnel, des mécanismes tant du satisficing que de l'habitude.

1. Le concept d'habitude dans la tradition comportementaliste

Cette première section se compose de deux sous-sections principales. Ainsi, on

caractérise et contraste, dans un premier temps, les réponses habituelles ou, plus généralement, les réponses guidées par des règles, avec l'idéal que constituent les réponses décisionnelles. Nous nous attachons, dans un second temps, à l'examen des problématiques de la genèse, du maintien et du renouvellement des habitudes.

1.1. De la prégnance des habitudes et autres réponses rigides

Après avoir fait valoir que les réponses individuelles semblent découler, pour le comportementaliste, d'une attitude cognitive tantôt rigide, tantôt flexible, on en vient naturellement à révéler l'existence d'un 'front hétérodoxe' qui, face à une perspective standard acquise aux seuls ajustements réfléchis, invite à considérer l'impact des habitudes mais aussi des normes, des conventions, des institutions.

1.1.1. Habitude versus décision : le modèle dual du comportement humain

L'unité de la tradition comportementaliste paraît incontestablement à son faite quand il s'agit d'examiner, à un niveau très général, les vecteurs cognitifs du comportement humain. Il se dégage de bien des travaux comportementalistes, en effet, une grille de lecture unifiée du *comportement* qui opère sur un mode essentiellement binaire, invitant à contraster deux grandes 'méta-procédures' susceptibles d'assurer l'adaptation des moyens aux fins de l'action. Ainsi celui-ci apparaît-il tantôt comme le produit d'une réponse habituelle, routinière, tantôt comme le résultat d'une décision, d'une délibération. De fait, les doublets conceptuels ne manquent pas qui, au sein de la tradition comportementaliste, s'attachent à rendre compte de cette opposition fondamentale entre ce que nous retiendrons de qualifier l'habitude (ou la réponse habituelle), d'une part, et la décision (ou la réponse décisionnelle), d'autre part. Katona [1951] avance la distinction entre 'habitual behavior' et 'genuine decision-making', quand March & Simon [1958] évoquent l'opposition entre 'routinized responses' et 'problem-solving responses', ou encore, entre 'programmed decisions' et 'nonprogrammed decisions' (Simon [1958]). Leibenstein [1985, 1987] réintègre, quant à lui, ce mode d'appréhension dual dans le cadre d'une analyse plus générale qui le conduit à opposer les 'noncalculated' aux 'calculated procedures', où l'habitude apparaît comme une disposition relevant des procédures non-calculées.

Certes, les auteurs comportementalistes reconnaissent aisément les limites de la vision binaire qu'ils proposent. Outre le fait qu'il ne s'agisse pas, pour ces derniers, de nier l'existence de réactions émotionnelles ou affectives⁴⁶⁵, sans parler même de réflexes physiologiques, qui échappent évidemment à leur grille d'analyse, les membres de l' 'école Carnegie' ont pu inviter, çà et là, à penser l'opposition entre habitude et décision comme décrivant un continuum. Toute forme de résolution de problème cristalliserait, dans cette perspective, des mécanismes programmés, de même que toute activité routinière

⁴⁶⁵ Cf., Heiner [1986, p. 96], Leibenstein [1987], Etzioni [1988] ou Thaler [2000, pp. 139-40]). On peut certes estimer que les émotions relèvent davantage de la catégorie des vecteurs motivationnels du comportement. Dans la mesure, néanmoins, où elles occasionnent fréquemment des réponses 'impulsives', 'irréfléchies', elles s'imposent comme une alternative aux mécanismes tant de l'habitude que de la décision. Pour notre part, on serait enclin, en vérité, à considérer que les émotions relèvent d'une dimension à part entière, qui ne peut tout à fait se réduire aux sphères motivationnelles ou cognitives...

nécessiterait la résolution de problèmes, aussi élémentaire fussent-ils. Si une telle position conduit, certes, l' 'école Carnegie' à envisager une interpénétration des processus habituels et décisionnels, c'est bien néanmoins une appréhension essentiellement binaire des vecteurs cognitifs du comportement qui prévaut au sein tant de l'école que du courant comportementaliste dans son ensemble.⁴⁶⁶ L'unité du courant, en ces domaines, ne se limite d'ailleurs pas à ce seul constat général.

Par-delà la diversité des terminologies retenues, afin de restituer ce contraste fondamental entre réponses habituelles et réponses décisionnelles, les présentations comportementalistes s'accordent à souligner trois points qui permettent communément de circonscrire la notion d'habitude et, par contraste, celle de décision. L'habitude est, dans un premier temps, conçue comme mettant en jeu des comportements répétitifs ; elle conduit à établir certaines réponses qui, en présence de stimuli donnés, se manifestent avec régularité. L'habitude est, ensuite, reconnue en ce qu'elle déclenche des réponses comportementales qui prennent place dans un délai de temps restreint. Enfin, l'habitude se voit singularisée par le caractère 'automatique', car largement sub-conscient, des mécanismes cognitifs qu'elle implique. Par contraste, donc, la décision se voit caractérisée par : 1) l'existence de réponses comportementales qui ne se révèlent pas, *a priori*, prédéterminées ou semblent, symétriquement, dotées d'un potentiel de variation appréciable, 2) la présence d'un laps de temps significatif entre le stimulus (la situation-problème) et la réponse comportementale (la solution), et 3) la mise en oeuvre de processus de raisonnement ouvertement conscients.

Quoique peu discutables, en vérité, ces caractérisations comparées de l'habitude et de la décision que retient le comportementaliste se doivent d'être, pour les besoins de notre propos, précisées, voire même ajustées. Ainsi convient-il de faire valoir que le coeur de l'opposition entre habitude et décision tient dans la nature supposée des vecteurs cognitifs du comportement. ***Il faut entendre fondamentalement les réponses habituelles comme prenant appui sur des rigidités cognitives et donnant lieu à des rigidités comportementales.*** Le caractère rigide des mécanismes cognitifs inhérents à l'habitude tient à ce que l'individu engagé dans un processus de réponse habituel n'appréhende pas la situation-problème de façon critique. Aucun effort n'est consacré à (ré)examiner les différentes options envisageables : la présence de certains stimuli tend à déclencher un ensemble de mécanismes cognitifs qui conduisent à l'exécution d'une configuration de comportements précise.

Dans cette optique, l'occurrence de rigidités comportementales, bien que constituant la manifestation par excellence des réponses habituelles, doit apparaître en elle-même comme une condition nécessaire, mais non suffisante, de leur présence. C'est un constat trivial que de signaler, en effet, qu'un examen critique récurrent d'une situation-problème non moins récurrente peut donner lieu à de telles rigidités comportementales. La réponse décisionnelle, en tant précisément qu'elle repose sur l'opération de ces vecteurs cognitifs

⁴⁶⁶ Le traitement de l'opposition habitude/décision rejoint ici celui que reçoit l'opposition *satisficing/optimizing*, car il apparaît : 1) que bien des comportements ne relèvent véritablement ni des mécanismes du 'satisficing' (ou de la rigidité motivationnelle), ni de ceux de l'*optimizing*' (ou de la flexibilité motivationnelle), 2) que la perspective d'une certaine interpénétration de ces deux mécanismes polaires, et non seulement de leur juxtaposition, s'est également vue envisagée (cf. Ch 5, § 1.1., *infra*).

flexibles qui sont l'occasion d'une délibération ou d'un calcul -d'un ajustement réfléchi-, peut donc aisément s'accommoder de cette dimension constitutive de toute réponse habituelle.

Ces remarques ne suffiraient pas toutefois à justifier la mise au point ici suggérée, quant au contraste entre habitude et décision, si ce dernier concept, tel que véhiculé par l'approche économique standard, n'était éminemment ambigu. En effet, le théoricien standard laisse parfois transparaître la perspective d'une flexibilité cognitive, d'un examen critique, qui s'exercerait de façon inconsciente et, somme toute, instantanée. Il en résulte une certaine déstabilisation, en ses bases, du contraste ternaire que l'on pouvait offrir, ci-dessus, entre habitude et décision. Aussi nous semble-t-il plus adéquat, afin de restituer la teneur profonde des oppositions en présence, de rapprocher la décision de la flexibilité cognitive plutôt que des sphères de la conscience, de même que l'habitude de la rigidité cognitive plutôt que des domaines du sub-conscient.⁴⁶⁷

Ainsi spécifié, l'éclairage binaire des vecteurs cognitifs du comportement que retiennent Katona, Leibenstein, March, ou encore Simon, est en contraste avec les représentations traditionnellement associées à l'hypothèse de rationalité. C'est que la perspective de comportements optimaux semble très largement reposer, dans le cadre de l'approche économique standard, sur l'opération de calculs, d'ajustements incessants qui, communément, mais pas nécessairement, procéderaient de façon consciente. De même, donc, que les auteurs standards semblent ne reconnaître pour 'méta-finalité' du processus de décision individuel que le désir de parvenir à un résultat optimal, ils semblent ne placer que la seule décision au rang des 'méta-procédures' susceptibles de conduire à la sélection d'une réponse comportementale. A l'instar de la flexibilité motivationnelle, la flexibilité cognitive des acteurs est réputée maximale : l'habitude et ses rigidités n'ont pas droit de cité.

Le contraste qui sépare, ici, le théoricien standard du comportementaliste peut paraître d'autant plus marqué que ce dernier a souvent fait valoir la prépondérance des réponses habituelles. Katona [1975, p. 218] constate : '**Problem solving behavior is a relatively rare occurrence (...) Habitual behavior occurs much more frequently (...) People act as they have acted before under similar circumstances, without deliberating and choosing**'. De même Simon [1947, p. 108] a-t-il pu écrire : 'The pattern of human choice is often more nearly a stimulus-response pattern than a choice among alternatives'. Dans cette perspective, la primauté des habitudes semble, pour ainsi dire, instaurer une forme d'équilibre routinier qui ne se verrait perturbé que sporadiquement par l'occurrence de 'décisions authentiques' (Katona [1951]).⁴⁶⁸

Non content, donc, de promouvoir une représentation alternative de la décision, dont on s'est fait l'écho au cours des chapitres précédents, le comportementaliste entend prendre acte de l'importance fondamentale de cette alternative à la décision qu'est

⁴⁶⁷ Des considérations que Vanberg [1994a] intègre tout à fait dans sa distinction entre 'rational choice' et 'adaptive rule-following'. Vanberg [1994b, p. 15] pouvait d'ailleurs affirmer : 'rational choice can be, and typically is, interpreted quite broadly as including not only deliberate choices but 'implicit choices as well'. Reconnaître cette dimension implicite ne saurait, pour autant, conduire à invalider ce constat de Heiner [1986, pp. 97-8], qui écrit : 'Theorizing in economics largely stems from the idea of agents *consciously* maximizing in their pursuit of self-perceived goals' (nous avons ajouté les italiques).

l'habitude. Le point mérite sans doute d'être clairement notifié : l'habitude, comme vecteur de sélection des comportements, s'inscrit en opposition tant des représentations comportementalistes de la flexibilité cognitive, ou de la décision, que des représentations issues, en ces mêmes domaines, de l'approche économique standard. March [1994, p. 57] peut ainsi remarquer : 'Pure rationality and limited rationality share a common perspective, seeing *decisions* as based on evaluation of alternatives in terms of their consequences for preferences. This logic of consequences can be contrasted with a logic of appropriateness by which *actions* are matched to situations by means of rules' (les italiques sont notres).

1.1.2. Habitudes et règles : quelques synergies hétérodoxes

Les développements jusqu'ici menés laissent apparaître des passerelles évidentes par où la perspective comportementaliste peut et doit se voir rapprochée des traditions institutionnaliste et autrichienne. En effet, ces courants ont également mis en exergue le rôle des habitudes et, au-delà, de ces divers autres foyers de rigidités que sont les normes, les conventions ou les institutions.⁴⁶⁹ Ce constat nous conduit à faire remarquer deux points. Il faut concéder, d'abord, que s'il existe bien un 'front hétérodoxe' de nature à soutenir une contestation de l'hypothèse de rationalité en l'une de ses prémisses traditionnelles, celui-ci semble s'être au fil du temps quelque peu affaibli. On doit principalement cet affaiblissement relatif auquel on pense à la défection de ces alliés précieux, voire même de ces inspirateurs, que sont communément, pour l'économiste hétérodoxe, psychologues et sociologues. Ainsi a-t-on pu assister, tout au long du vingtième siècle, à une perte d'intérêt de ces derniers pour le concept d'habitude (Camic [1986], Twomey [1999]).

A bien des égards, l'avènement de l'approche cognitiviste, et le reflux concomitant du béhaviorisme, expliquent que les psychologues se soient nettement détournés de l'étude des réponses habituelles, qui subsiste néanmoins sous la forme de travaux consacrés à la structure de la mémoire.⁴⁷⁰ La psychologie cognitive s'est en effet prioritairement nourrie de l'examen des processus conscients de résolution de problèmes, donnant à penser, incidemment, que l'adaptation des moyens aux fins résulterait essentiellement d'une démarche active et réfléchie du sujet (Baars [1986]). Quant à la désaffection des sociologues pour le concept d'habitude, elle tient à l'origine, suggère Camic [1986], au souci de mettre la discipline à l'abri des influences impérialistes d'une psychologie alors

⁴⁶⁸ De façon plus générale, Heiner [1986, p. 97] remarque : 'Of the entire spectrum of evolved behavior mechanisms, only a small fraction use conscious mental processes. In a metaphorical sense nature has been a master designer of tacitly generated behavior, with only limited attempts at designing consciously self-aware processes. In these latter cases, tacit mechanisms still substantially affect behavior'.

⁴⁶⁹ Ainsi Hodgson [1997, p. 679] se plaît-il à rappeler : "old" institutional economists such as Veblen, Commons and Mitchell rejected the continuously calculating, marginally adjusting agent of neoclassical theory to emphasise inertia and habit instead'. De même Vanberg [1994b, p.16] ne manque-t-il pas de rapporter le propos suivant de Hayek [1973, p. 11] : 'Man is as much a rule-following animal as a purpose-seeking one'.

⁴⁷⁰ Cf. § 1.2.2., *infra*.

acquise au béhaviorisme. Plus récemment, cette évolution s'est vue sans doute confortée par l'intérêt grandissant rencontré par la 'sociologie de l'action' (Boudon [1992]), au détriment des traditions fonctionnalistes et structuralistes ; une évolution à laquelle, par ailleurs, la représentation économique standard du comportement n'est peut-être pas tout à fait étrangère (Baron & Hannan [1994]).

Outre qu'elles privent très largement le front économique hétérodoxe d'un soutien appréciable, ces évolutions ont également eu pour conséquence d'affecter au moins l'une de ses parties prenantes. En étroit contact avec la psychologie, le courant comportementaliste a en effet, dans la foulée de la révolution cognitiviste, progressivement privilégié le développement d'authentiques modèles de la décision. L'évolution du concept de 'bounded rationality' dans les écrits de Simon, examinée plus loin⁴⁷¹, tout comme la teneur des travaux promus par la 'jeune garde' comportementaliste -les Camerer, Gilad, Kaish, Maital, Rabin et autres Thaler- témoignent de cette tendance. Bien que proche de la sociologie, la tradition institutionnaliste a su rester, pour sa part, assez largement centrée sur la perspective de comportements marqués du sceau de la rigidité et, notamment, de comportements guidés par l'habitude. Il faut, nous semble-t-il, rechercher les causes de cette immunité dans le statut de référence qu'a toujours également constitué, aux yeux de l'institutionnaliste, la perspective biologique. Remarquons-le, cependant, tout comme la sociologie a dû subir l'assaut des représentations économiques d'obéissance standard, l'institutionnalisme des origines -dont Hodgson [1997] perpétue l'esprit- a dû composer avec l'irruption d'un 'nouvel institutionnalisme', souvent prompt à instiller la flexibilité cognitive sous les apparentes rigidités comportementales (Langlois [1986, a, b], Hodgson [1993]). Seule la tradition subjectiviste autrichienne nous apparaît s'être, en définitive, préservée de cette tendance générale par où se constate le recul des réflexions consacrées, ou encore du statut accordé, aux habitudes (Vanberg [1994]).

Dans l'ensemble, on peut donc à juste titre affirmer que le comportementaliste n'est sans doute pas plus le meilleur, qu'il n'est le seul porte-parole d'une critique de l'hypothèse de rationalité qui transiterait par la prémisse de flexibilité cognitive maximale. Pourtant, si ce dernier s'est quelque peu détourné de la catégorie des réponses habituelles, il faut se garder de voir là une négation de l'importance et, même, de la prépondérance, de cette modalité de réponse. Dans une large mesure, l'attention toute particulière que reçoit l'étude des réponses décisionnelles tient à ce que celles-ci constituent, relativement aux réponses habituelles, un objet certainement plus riche et complexe. A tout le moins est-ce la conclusion que l'on semble en droit de tirer au vu des chapitres précédents.

Il est donc un second point que le constat des convergences suscitées par le concept d'habitude nous amène à développer. On le laissait entendre, en effet, le concept se voit communément rapproché, dans le cadre des développements ressortant de l'une ou l'autre des perspectives concernées, des notions de norme, de convention ou d'institution. Il n'est pas rare, alors, que la catégorie des 'règles' soit mobilisée en vue d'offrir une dénomination à portée générique. Habitudes, normes, conventions, institutions, toutes ces

⁴⁷¹ Cf. § 2.1.1., *infra*.

réalités ont en commun de prendre appui sur des rigidités cognitives et de s'exprimer au travers de rigidités, ou de régularités, comportementales. Toutes, donc, prédisposent l'acteur à retenir, dans des circonstances données, un comportement ou une configuration de comportements donnée, sans véritablement passer le spectre des options envisageables au crible de sa fonction d'utilité. S'il apparaît bien à ce titre fondé de les rapprocher, habitudes, normes, conventions, et institutions ne doivent pas être, pour autant, systématiquement amalgamées.

Sans même qu'il soit nécessaire de discuter le champ comparé que recouvre sans doute plus spécifiquement chacune des règles mentionnées, il y a lieu, en particulier, de contraster ici la dimension éminemment individuelle des habitudes avec la nature sociale des autres foyers de rigidités. Quelle que puisse être ainsi la pertinence des caractérisations suggérées par Leibenstein [1987, p. 60], l'auteur a le mérite de ne pas perdre de vue ce point, qui écrit : ***'By a norm, we mean some sort of a standard, without considering the extent to which others adhere to this standard, or whether different individuals expect others to adhere to it. By a convention we mean a regularity of behavior that has a high degree of adherence locally, and a high degree of expectation that others will adhere to it. Thus some norms may not be conventions, although conventions include norms. By an institution we mean a nonlocal convention. (...) We define habits as repetitive forms of behavior that do not involve others in an essential way'*** (italiques dans le texte).

Aussi, mettre l'accent sur le rôle des habitudes conduit-il bien l'économiste 'hétérodoxe', comportementaliste, institutionnaliste, autrichien, à frapper l'hypothèse de rationalité en l'une de ses prémisses fondamentales, à savoir : la prémisse de flexibilité cognitive maximale. Souligner le caractère prégnant des normes, conventions et institutions l'amène cependant à heurter cet autre pilier constitutif des représentations de *l'homo oeconomicus* qu'est l'hypothèse d'asocialité. De façon plus spécifique, se trouve remis en cause ce présupposé que l'on plaçait sous l'intitulé 'anomie cognitive'.⁴⁷² Pour le théoricien standard, la connaissance, pas plus que l'information, ne revêt de dimension collective. Les constructions cognitives du sujet lui permettraient de capturer les caractéristiques de son environnement social, au même titre que celles de son environnement physique, en tant que réalité essentiellement externe. Il ne s'agit jamais, pour l'acteur, de prendre appui *sur*, mais seulement de prendre compte *de* la présence de ses semblables. Les normes, conventions, institutions constituent néanmoins aux yeux de l'économiste 'hétérodoxe' autant de repères sociaux, incontournables, de nature à assurer la coordination inter-individuelle des comportements ; des repères dont l'efficacité, sinon forcément la rationalité, se voit communément garantie par le jeu supposé de processus d'évolution sélectifs. Pour reprendre la terminologie de Favereau [1989], normes, conventions et institutions ont la forme de 'dispositifs cognitifs collectifs' qui viennent immerger le sujet dans son environnement social, en même temps qu'ils lui autorisent tous les bénéfices d'une organisation collective complexe.

Le constat des rigidités cognitives et comportementales qui marquent l'acteur offre donc une passerelle propre à unir diverses traditions, en même temps qu'à rapprocher les

⁴⁷² Cf. Ch 2, § 1.2.3., *supra*.

critiques respectives des hypothèses de rationalité, d'une part, et d'asocialité, d'autre part. Sans négliger ce double point -ce double pont-, l'objet du présent travail nous conduit néanmoins à privilégier le propos du comportementaliste à celui de ses alliés (au moins de circonstance), tout comme il nous amène à porter notre attention sur la catégorie des habitudes plutôt que sur la classe générique des règles, des rigidités ou des régularités.

1.2. Genèse, maintien et renouveau des réponses habituelles

Nous examinons successivement les questions, au demeurant connexes, de la genèse, du maintien et du renouveau des réponses habituelles. Ces questions nous renvoient, respectivement, vers le rôle de l'apprentissage, de la mémoire et, enfin, des évolutions qui affectent l'environnement ou les objectifs de l'acteur.

1.2.1. Les habitudes comme produit d'un apprentissage

Aux yeux des auteurs comportementalistes, le comportement individuel apparaît donc comme enchâssé dans un canevas d'habitudes et, plus généralement, de règles. Cette interprétation ne manque pas de soulever la question de la genèse de ces rigidités cognitives et comportementales qui forment l'essence, en particulier, des réponses habituelles. Le courant assure ici son unité en se reposant, assez largement, bien que de façon souvent implicite, sur les mécanismes et les théories psychologiques de l'apprentissage.⁴⁷³ Les deux grands paradigmes de la psychologie, introduits à l'occasion de notre première partie⁴⁷⁴, offrent deux éclairages distincts, quoique non nécessairement contradictoires, sur cette question de la genèse des habitudes.⁴⁷⁵ En caricaturant les positions en présence, on peut avancer que les auteurs béhavioristes réduisent les réponses habituelles à de simples rigidités comportementales, issues d'une forme ou d'une autre de conditionnement. Ces réponses seraient ainsi le fruit d'un apprentissage⁴⁷⁶, censé reposer sur une implication intentionnelle faible, voire nulle, de l'organisme. Pour le cognitiviste, si les habitudes se présentent bien sous la forme de rigidités comportementales, ces manifestations externes n'en sont pas moins perçues comme prenant appui sur des rigidités cognitives qui émergent, souvent, en tant que produit d'un processus de décision ou d'une activité de résolution de problème. Dans cette optique, la genèse des habitudes relève d'une démarche intentionnelle⁴⁷⁷ de l'organisme donnant lieu à un apprentissage⁴⁷⁸ qui repose, de façon critique, sur les mécanismes et les structures de la mémoire.

Quels que soient les principes mobilisés afin de rendre compte de l'émergence des

⁴⁷³ Richard & al [1990, p. 87] définissent l'apprentissage en tant que 'processus de modification des connaissances, ou de modification du comportement, au cours des interactions d'un organisme (un système) avec son environnement'.

⁴⁷⁴ Cf. Ch 2, § 1.3.2., *supra* (notes).

⁴⁷⁵ Cf. Lea *et al.* [1987, pp. 18-28].

⁴⁷⁶ Où l'apprentissage renvoie, au sein du paradigme, aux modifications du *comportement* dont fait état la définition de Richard & al [1990], rapportée plus haut en note.

réponses habituelles, les psychologues et, avec eux, les auteurs comportementalistes, s'accordent à souligner que la transformation d'une réponse comportementale donnée en véritable habitude requiert : 1) que l'individu ait été confronté, de façon récurrente, aux circonstances qui ont vu l'apparition de cette réponse, 2) que ces confrontations successives aient donné globalement lieu à des résultats 'satisfaisants'. Plus spécifiquement, il apparaît que la prégnance ou le 'potentiel d'inertie' d'une réponse habituelle s'avère d'autant plus élevé que ces deux conditions auront été durablement remplies.⁴⁷⁹

Katona [1951, p. 48] adopte une présentation qui le conduit, comme il se doit en vérité, à reconnaître la pertinence de l'une comme l'autre des interprétations psychologiques majeures de la genèse des habitudes évoquées à l'instant. Il identifie ainsi, deux modalités principales d'apprentissage, conduisant toutes deux à la formation de réponses habituelles. Celles-ci se forment tantôt par le simple jeu d'associations répétées entre une réponse comportementale et un renforçateur environnemental ('à la mode béhavioriste'), tantôt par le truchement d'une véritable activité de résolution de problème ('à la mode gestaltiste'), au terme de laquelle une solution adéquate émerge et se voit, au fil du temps, cristallisée pour donner naissance à une réponse habituelle. Ainsi, l'examen qu'il livre de la psychologie du consommateur conduit Katona [1951, 1975] à faire remarquer, en particulier, que l'attachement à un produit ou une marque peut, à l'origine, résulter de l'une ou l'autre de ces formes d'apprentissage. Tantôt cet attachement est le fruit d'une orientation largement accidentelle qui débouche sur une expérience satisfaisante, tantôt il découle d'un test tout aussi concluant mais porté, en amont, par une série de comparaisons minutieuses.

Plutôt qu'une juxtaposition des interprétations béhavioristes et cognitivistes, l'École 'Carnegie' semble, à un niveau général d'analyse, privilégier une superposition de ces interprétations, souvent perçues comme alternatives. Dans cette optique, les habitudes sont censées découler d'un processus de résolution de problème qui met simultanément en jeu les caractéristiques de l'organisme et celles de son environnement.⁴⁸⁰ En effet, la représentation que se forge le sujet de sa situation-problème, ou de son

⁴⁷⁷ Le 'degré d'implication intentionnelle' de l'organisme dans l'activité d'apprentissage permet ainsi de contraster les perspectives béhavioristes et cognitivistes. Il est en effet courant, en psychologie, de suggérer l'existence d'une certaine hiérarchie des formes d'apprentissage. On peut ainsi identifier -en progressant, sans souci d'exhaustivité, depuis les formes d'implication de l'organisme les moins actives vers les plus actives- : l'apprentissage par empreinte, par habitude, par association (de type 'conditionnement'), par l'action, par imitation, par résolution de problème (cf. Weil-Barais [1993, Ch XII], Le Ny [1996]).

⁴⁷⁸ Où l'apprentissage renvoie, au sein du paradigme cognitiviste, aux modifications des *connaissances* dont fait état la définition de Richard & al [1990], rapportée plus haut en note.. La psychologie cognitive privilégiera ainsi une définition de l'apprentissage mettant l'accent sur les modifications du contenu de la mémoire à long terme.

⁴⁷⁹ Cf. Weiss & Ilgen [1985].

⁴⁸⁰ Cf. Simon [1955, 1956, 1983], March & Simon [1958, pp. 177-82], Cyert & March [1963, pp. 99-113], Newell & Simon [1972]. Simon [1990, p. 7] écrit : 'Human rational behavior (...) is shaped by a scissors whose two blades are the structure of task environments and the computational capabilities of the actor'.

'espace-problème'⁴⁸¹, est éminemment tributaire de ses aptitudes cognitives. Cette représentation constitue le matériau sur la base duquel s'engage un processus intelligent, mais partiellement aléatoire, qui conduit le décideur à engendrer différentes solutions potentielles au problème rencontré. Ces solutions se voient alors, de façon approximativement séquentielle, confrontées aux exigences de la situation-problème. Au fil de ce processus, le décideur reçoit différents feed-back environnementaux qui orientent les phases successives de génération/test de solutions potentielles. Ce processus tâtonnant prend fin lorsqu'une réponse 'satisfaisante' est trouvée.⁴⁸² C'est comme suite des confrontations récurrentes entre le décideur et la situation-problème initiale qu'émergent les rigidités cognitives qui font le lit des habitudes.

1.2.2. Le rôle de la mémoire procédurale dans la rétention des habitudes

La question de la genèse des habitudes nous amène naturellement à aborder celle de leur maintien ou de leur conservation. On rencontre ici, certainement, l'espace de réflexion relatif aux habitudes qui, au cours de ces vingt dernières années, a le plus attiré l'attention des auteurs comportementalistes. Comme cela fut souvent le cas en ces domaines, les développements dont il est question prennent place dans le cadre des éclairages que nous livrent ces auteurs de l'organisation, en général, et de la firme, en particulier. Nelson & Winter [1982, Ch 4 & 5] ont ainsi fait valoir que ces habitudes toutes techniques que sont les 'compétences' ('skills') et, par là, les 'routines organisationnelles'⁴⁸³, ressortaient de la classe des 'connaissances tacites' (Polanyi [1967]). Quoique bien réelles, ces connaissances ne peuvent se voir aisément 'articulées' : vouloir les exprimer sous la forme d'un langage est une tâche sinon résolument impossible, à tout le moins délicate et forcément frustrante (Winter [1987], Mangolte [1997]). Leur contenu se révèle intimement lié à l'action.

Cet éclairage que portent, en particulier, Nelson et Winter sur ces habitudes cristallisées dans l'activité de production ne peut manquer d'inscrire la problématique de la conservation, de la pérennisation des habitudes dans le cadre des travaux consacrés, en psychologie cognitive, à l'architecture de la mémoire'. En effet, il est devenu commun, pour le cognitiviste, de reconnaître l'existence d'une subdivision fondamentale qui affecterait la mémoire à long terme et, partant, la catégorie des connaissances. A la '**mémoire non-déclarative, implicite, ou procédurale**' se voit ainsi opposée une 'mémoire déclarative ou explicite'. La première serait dépositaire des 'savoirs-faire', tant moteurs que mentaux, lesquels reposent sur l'opération d'automatismes essentiellement inconscients qui s'expriment dans la pratique. La seconde constituerait le réceptacle de divers constats tenant à des faits, des propositions ou des événements.⁴⁸⁴

⁴⁸¹ Pour reprendre ici la terminologie de Newell & Simon [1972].

⁴⁸² Cf. Ch 5, § 1., *supra*.

⁴⁸³ Deux points méritent ici d'être rappelés. Signalons d'abord, et bien que la pratique soit discutable, qu'il est commun d'assimiler purement et simplement 'habitudes' et 'compétences' (cf. Nelson & Winter [1982, p. 74]). Remarquons ensuite que les routines sont, pour Nelson et Winter, des compétences exercées dans un contexte organisationnel.

De façon très générale, l'existence d'un tel clivage au sein même de la mémoire à long terme semble plaider en faveur de la grille de lecture binaire habitude/décision que suggèrent les auteurs comportementalistes. Plus spécifiquement, les efforts consacrés à l'analyse de la mémoire procédurale renseignent certainement sur la classe des réponses habituelles. Au-delà du caractère tacite que revêt son contenu, le psychologue reconnaît à la mémoire procédurale deux autres traits par où elle se distingue de son *alter ego* déclarative. Celle-là se révèle, relativement à celle-ci, nettement moins vulnérable aux affres de l'oubli, d'une part, et bien davantage sensible au contexte de sa genèse, d'autre part. De fait, les habitudes sont si profondément ancrées qu'il est souvent extrêmement difficile de s'en défaire : le risque n'est pas d'oublier une habitude, mais bien de ne pas parvenir à l'oublier. De même le bon déploiement et déroulement des habitudes peut-il être perturbé par l'irruption de quelques changements apparemment insignifiants. Ainsi en va-t-il lorsque la perception, la reconnaissance, des stimuli responsables de l'"amorçage" de chacun des nombreux comportements que met en branle une réponse habituelle se voit obstruée, brouillée par la présence, saillante, de stimuli... inhabituels !

Afin de mieux asseoir la réalité du lien qui semble unir habitudes et, en fait, routines, d'une part, et mémoire procédurale, d'autre part, Cohen et Bacdayan [1994] ont suggéré une expérience fort bien conçue. Pour les besoins de leur démonstration, les auteurs se sont attachés, dans un premier temps, à faire émerger, dans le contexte expérimental, des pratiques distinctement assimilables à des routines. La tâche retenue consiste en un jeu d'équipe dans le cadre duquel deux partenaires se doivent, à tour de rôle, de déplacer des cartes (de procéder, en l'occurrence, à un échange entre une carte placée dans son propre jeu et une carte parmi d'autres disposées sur un plateau) en vue d'aboutir à un résultat précis (en l'occurrence, d'amener une carte prédéterminée dans une zone cible), tout en respectant certaines règles de manipulation préalablement définies par l'expérimentateur. La rétribution des tandems est fonction du nombre de mains que les partenaires parviennent à traiter dans le laps de temps imparti.

Cohen et Bacdayan n'ont pas de mal à établir que se révèle, au sein des multiples séquences de jeu répertoriées, chacune des quatre caractéristiques communément associées, dans la foulée des éclairages comportementalistes, aux routines organisationnelles. Ainsi les joueurs mettent-ils en oeuvre, après une phase d'apprentissage, des stratégies qui s'avèrent : 1) *efficaces* -le nombre moyen de déplacements effectués avant obtention du résultat recherché se réduit considérablement, pour se stabiliser à un niveau acceptable-, 2) *rapides* -le temps moyen pris par chaque joueur afin de sélectionner un déplacement particulier diminue fortement-, 3) *récurrentes* -certaines séquences de jeu se voient régulièrement reproduites par les partenaires-, 4) *ponctuellement sous-optimales* -les séquences déployées de façon récurrente empêchent, çà et là, les partenaires de conclure en un nombre minimal d'étapes.

Ayant établi la nature routinière des stratégies déployées, Cohen et Bacdayan s'attachent, dans un second temps, à montrer que celles-ci sont stockées dans le compartiment procédural de la mémoire à long terme des participants. Pour ce faire, et conformément aux remarques rapportées ci-dessus, les auteurs se proposent d'examiner

⁴⁸⁴ Cf. Richard *et al.* [1990, Ch 1 & 2], Squire *et al.* [1993], Weil-Barais [1993, Ch XVII & XXI].

la résistance au temps, d'une part, et au changement, d'autre part, des stratégies développées par les multiples duos constitués. En espaçant les séances par des délais de temps très variables, les expérimentateurs constatent d'abord que les compétences développées par les tandems se révèlent, au vu des niveaux de performance répertoriés, largement insensibles à l'écoulement du temps. Ainsi les partenaires renouent-ils, de façon quasi immédiate, avec les niveaux moyens de performance préalablement atteints. *A contrario*, l'introduction de modifications apparemment peu décisives dans les règles du jeu donne lieu à une dégradation notable des performances enregistrées. Ces résultats, obtenus par Cohen et Bacdayan [1994], contribuent donc à asseoir, semble-t-il, cette idée qu'il existerait une mémoire spécifique responsable de la préservation des savoirs-faire, des compétences, des routines, ou, plus généralement, des répertoires de réponses habituelles.

1.2.3. Dynamique de l'équilibre routinier

L'examen des questions de la genèse et du maintien des habitudes ne manque pas, enfin, de soulever deux interrogations périphériques, partiellement liées, qu'il nous faut ici aborder. Là encore, une certaine uniformité des traitements comportementalistes prévaut. Il s'agit ainsi, en amont, de savoir à quelles occasions une réponse habituelle est susceptible d'émerger. En aval, il s'agira de rendre compte des facteurs qui conduisent à la rupture de l'équilibre routinier. Il existe, schématiquement, deux cas de figure propres à occasionner le développement d'une réponse habituelle, et ce quelles que soient, par ailleurs les modalités d'apprentissage en oeuvre. L'individu peut tout d'abord se voir confronté à une situation totalement inédite, de sorte qu'aucun programme routinier ne soit disponible pour répondre aux exigences de la situation considérée. L'apparition d'une nouvelle réponse habituelle peut ensuite résulter de l'abandon et du remplacement progressif d'une habitude qui préexistait. Cette perspective nous ramène, bien sûr, à notre seconde interrogation : à quelles occasions, donc, l'équilibre routinier en vigueur est-il susceptible d'être rompu ?

L'examen des facteurs qui président à la rupture de l'équilibre routinier nous conduit à introduire des considérations motivationnelles demeurées, jusqu'ici, implicites. Il est ainsi apparu, au cours de notre présentation, que la constitution d'une réponse donnée en habitude dépendait, de façon critique, de son aptitude à garantir un résultat 'satisfaisant'. Les auteurs comportementalistes affirment, et se contentent généralement d'affirmer, qu'une habitude se maintiendra inchangée aussi longtemps qu'elle sera perçue comme constituant une réponse 'satisfaisante'. La thèse du satisficing semble, de la sorte, quelque peu déborder le cadre de la décision pour contaminer, plus généralement, l'analyse du comportement. Si les auteurs comportementalistes ne donnent pas de précisions explicites quant à l'origine des évolutions susceptibles de conduire l'individu à estimer qu'une réponse habituelle n'est plus satisfaisante, deux cas de figure types nous paraissent néanmoins, à la lecture de leurs travaux, se dégager.

La rupture de l'équilibre routinier peut être le résultat, d'une part, de *transformations intervenues dans l'environnement*. Ainsi, un individu peut décider de délaissé le trajet emprunté habituellement pour se rendre depuis son domicile à son lieu de travail, après avoir constaté un encombrement croissant ou, changement plus radical, une modification

du sens de circulation. Mais la rupture de l'équilibre routinier peut également résulter, d'autre part, d'une *évolution essentiellement autonome des objectifs du comportement*. L'individu considéré, pris de remords écologiques, peut ainsi juger préférable de recourir aux transports publics pour se rendre sur son lieu de travail ou, réorientation plus radical, décider de changer d'activité. Toujours, les anciennes routines sont amenées à disparaître, d'autres venant certainement les remplacer.

Quelle que soit l'origine des changements responsables de la rupture de l'équilibre routinier, les auteurs comportementalistes s'accorderont à souligner qu'un tel processus doit être généralement la conséquence d'évolutions significatives. Plus précisément, la perspective comportementaliste invite communément à penser la rupture de l'équilibre routinier en termes 'd'effets de seuil' : ce n'est qu'à partir d'un certain niveau d'inadaptation qu'une réponse routinière se verra remise en cause.

Pour partie, l'inertie des réponses habituelles résulte de caractéristiques qui constituent l'essence même de ces réponses. Ainsi, les habitudes reposent sur des rigidités cognitives qui restreignent profondément les facultés d'éveil et d'examen critique de l'individu, de sorte que toute une gamme d'inadéquations demeureront inaperçues.

Pour partie, aussi, cette inertie a à voir avec les mécanismes généraux de la motivation individuelle. Un 'satisficer' est infiniment moins sensible aux évolutions de son environnement que ne l'est un 'optimizer' : il y a, généralement, une pluralité de positions que l'acteur peut juger satisfaisantes, mais une seulement qui doit lui apparaître optimale. Lors même, donc, que le 'satisficer' serait alerté par des transformations significatives, il ne s'attachera pas nécessairement à renouveler la gamme de ses réponses établies. Par contraste, l'optimizer se révèle volontiers, non seulement attentif, mais aussi sensible à la moindre modification.

Comprendre néanmoins l'inertie des réponses habituelles soulève, peut être plus fondamentalement, la question de savoir pourquoi l'habitude s'impose comme un phénomène mental et comportemental aussi prégnant ; pourquoi, en d'autres termes, l'acteur semble si prompt à recourir aux mécanismes de l'habitude. C'est vers cette interrogation qu'il nous faut maintenant nous tourner.

2. Des justifications, cognitives et motivationnelles, du caractère prégnant des réponses habituelles

Afin de rendre compte de l'ubiquité des réponses habituelles, deux grands types de justification semblent avoir été suggérés par les auteurs comportementalistes. La position de loin la plus répandue conduit à envisager la prégnance des réponses habituelles comme corollaire des aptitudes cognitives limitées du sujet. Plus secondairement, donc, le rôle central des habitudes a pu être conçu comme résultant de certaines carences inhérentes non pas tant aux aptitudes cognitives qu'aux aptitudes motivationnelles de l'acteur. Ainsi, à l'instar de la thèse du satisficing, l'affirmation comportementaliste selon laquelle le comportement individuel serait prioritairement le fruit de réponses habituelles repose sur une double justification, cognitive et/ou motivationnelle.

2.1. La justification cognitive

L'examen, dans un premier temps, de la 'théorie originelle de la rationalité limitée', chez Simon [1947, 1957], débouche sur un arrière-plan évolutionniste qui nous conduit, dans un second temps, à discuter les positions de Heiner [1983, 1986].

2.1.1. Les positions de Simon : la théorie originelle de la rationalité limitée

Les premiers écrits de Simon recèlent la formulation comportementaliste peut être la plus étoffée de ce qui s'impose comme une justification cognitive du caractère prégnant des habitudes (Simon [1947, 1957]). Les propos de l'auteur en la matière s'inscrivent distinctement dans la continuité de la tradition dite du pragmatisme philosophique⁴⁸⁵, renouant, par la même occasion, avec certaines thèses chères à l'institutionnalisme traditionnel (Hodgson [1997], Forest & Mehier [2001]). Les habitudes se voient ainsi reconnaître un statut fondamentalement ambivalent. Sous un premier éclairage, leur caractère prégnant se trouve rapproché du constat de la rareté des ressources attentionnelles ou de la faiblesse des capacités de recueil/traitement de l'information dont dispose l'acteur individuel. Parce qu'elles reposent sur des rigidités cognitives inconscientes, les habitudes permettent de maintenir actif un système complexe de comportements sans que soient essentiellement grevées ces ressources cognitives de l'acteur. Celles-ci peuvent alors se voir dirigées vers les activités qui nécessitent, de façon transitoire ou de par leur nature même⁴⁸⁶, un effort conscient soutenu. Plus secondairement, les habitudes permettent d'apporter un surplus d'efficience aux pratiques individuelles, puisqu'une activité donnée est communément réalisée en un temps d'autant plus limité qu'elle relève d'une démarche habituelle.⁴⁸⁷ Sous un second éclairage, cependant, les habitudes viennent faire obstacle à ce mécanisme noble qu'est la décision. Elles peuvent ainsi le cas échéant conduire l'acteur, du fait de leur force d'inertie, à retenir des comportements inadaptés.⁴⁸⁸

Bien que le point soit demeuré largement négligé, ce statut ambivalent des habitudes se trouve au coeur de ce qui peut apparaître comme la '**théorie originelle de la rationalité limitée**'. De façon générale, toute lecture des travaux de Simon aboutit à ce constat que l'auteur a communément privilégié de définir la notion de 'bounded rationality' en opposition d'un certain idéal de rationalité. Dans cette optique, relèvent de la rationalité limitée les développements, potentiellement divers et variés, qui mettent en évidence une forme ou une autre d'entorse -de limite- à l'idéal.⁴⁸⁹ Ses propres discussions de la rationalité limitée amènent avant tout Simon à contraster des représentations alternatives de la *décision*. Les premiers travaux de l'auteur font toutefois clairement figure

⁴⁸⁵ Cf. notamment James [1890, Ch IV].

⁴⁸⁶ Selon que ces activités sont ou non susceptibles d'être 'routinisées'.

⁴⁸⁷ James [1890, p. 112] déjà signalait ce point.

⁴⁸⁸ Cf. Nelson & Winter [1982, p. 85].

d'exception. Simon [1947], on s'en souvient, pose ainsi pour condition nécessaire de la 'rationalité objective' que l'acteur fonde ses orientations comportementales sur la détermination et l'examen préalable du cadre options/conséquences.⁴⁹⁰ Or, force est de constater, pour le Simon d'*Administrative behavior*, que la principale limite dont doit souffrir cet idéal de rationalité tient à la prégnance des habitudes.

L'argument de l'auteur transite par l'intermédiaire du concept tolmajian de 'docilité' ('docility'). Sans être tout à fait sûr de rendre justice au concept, il nous apparaît que celui-ci peut être rapproché de notre notion de 'flexibilité cognitive' ou, de façon plus adéquate encore, des termes 'adaptabilité' ou même 'plasticité' que Simon a par la suite souvent employés.⁴⁹¹ L'auteur constate '*In most cases there seems to be a close relation (...) between the spheres of attention and of rationality. That is, docility is largely limited by (i) the span of attention, (ii) the area within which skills and other appropriate behavior have become habitual. Hence, to a considerable extent the limits upon rationality are resultants (...) of the limits of the area of attention*' (Simon [1947, pp. 90-1]). Cette perspective nous apparaît en fait porteuse d'un éclairage qui s'inscrit dans la continuité des développements menés au cours de notre précédente section. Ainsi les processus rationnels que l'on associe aux sphères de la flexibilité cognitive et de la décision se trouvent-ils confinés à une classe minoritaire de réponses comportementales. La traduction que retient Quinet [1992, 1994] de l'expression 'bounded rationality' peut ici sembler particulièrement heureuse, car si l'on examine l'ensemble des comportements produits par le sujet, la rationalité se révèle en effet comme 'bornée'. En un sens presque topographique, on doit pouvoir affirmer que les processus rationnels s'arrêtent là où commence le domaine des rigidités cognitives.

La précédente remarque nous conduit à élargir brièvement notre propos, car Simon [1957] a mis en exergue la place des rigidités localisées non pas dans le seul 'environnement psychologique', mais également dans l'"environnement social du choix".⁴⁹² C'est cette appréhension qui l'amènera, à l'instar de Leibenstein [1960], à souligner l'importance du concept sociologique de 'rôle' (Simon [1957, 1959, 1963]). Ce faisant, ce sont plus généralement les normes, les conventions, les institutions sociales qui s'imposent comme autant de bornes sur lesquelles viennent buter les processus réfléchis. Au même titre que les habitudes, toutes ces formes/sources de rigidités, tant cognitives que comportementales, s'accompagnent d'une suspension des activités de délibération

⁴⁸⁹ Cette stratégie a pu susciter quelques difficultés. Particulièrement dommageable nous apparaît le fait que Simon ait retenu pour idéal le modèle options/conséquences en état tantôt de certitude, tantôt d'incertitude (soit, respectivement, les déclinaisons déterministe et probabiliste de l'hypothèse de rationalité). Le lecteur pourra en particulier contraster la définition de la 'bounded rationality' proposée à l'occasion d'une contribution datant des années soixante-dix (Simon [1972]) avec celle retenue pour les besoins du *New palgrave dictionary* (Simon [1987c]).

⁴⁹⁰ Cf. Ch 5, § 2.1.1., *supra*.

⁴⁹¹ Cf. tout particulièrement Simon [1969/1981].

⁴⁹² Une perspective déjà présente dans *Administrative behavior*, mais qui reste en marge du propos essentiellement psychologique qui anime le chapitre V.

ou encore de calcul. Ainsi Simon [1957, p. 201], reprenant *Administrative behavior*, écrit : 'Individual choice takes place in an environment of 'givens' -premises that are accepted by the subject as bases for his choice ; and behavior is adaptive only within the limits set by these 'givens'', et de poursuivre : '***The principle of bounded rationality tells us that many or most of the premises of rational choice will be determined by the social and psychological, rather than the technological, environment of the choosing subject***'.

Mais si les habitudes et, sans doute aussi, donc, les autres règles de pensée et de conduite, restreignent l'exercice des processus rationnels, elles n'en sont pas moins fonctionnelles. Les habitudes, en particulier, ont pu être développées de façon délibérée afin de répondre aux exigences de telle ou telle tâche présentant un caractère récurrent. Les règles sociales permettent, quant à elles, d'assurer la cohésion du groupe considéré. Surtout, l'acteur qui suit des règles parvient à alléger le fardeau que fait peser sur lui le 'principe de rationalité limitée'. On retrouve donc ici, en particulier, le statut ambivalent des habitudes : elles s'inscrivent en opposition de cet idéal de rationalité que l'on associe à la décision, tout en se révélant utiles, voire indispensables.⁴⁹³

De toute évidence, il faut pour passer du constat des carences cognitives de l'acteur à celui de la prégnance des habitudes, ainsi que le fait Simon [1947], inscrire son propos sur fond d'une lecture évolutionniste/biologique du comportement. A l'instar des explications pragmatistes et institutionnalistes de l'ubiquité des habitudes, les positions de l'auteur invitent à voir dans cette propension qu'a l'Homme (notamment) à s'en remettre aux mécanismes de l'habitude une adaptation salutaire au regard des limites qui marquent ses capacités d'attention ou de recueil/traitement de l'information.⁴⁹⁴ Au demeurant, c'est un arrière-plan évolutionniste de même nature qui fonde, on l'a vu, la justification cognitive de la thèse du satisficing.⁴⁹⁵ Rares sont pourtant les réflexions consacrées aux habitudes qui, au sein de la tradition comportementaliste ou institutionnaliste, s'efforcent de faire pleinement justice de cet arrière-plan. C'est aussi pourquoi il nous paraît, à ce stade, d'autant plus utile de nous attarder sur la justification cognitive du caractère prégnant des habitudes que recèlent les travaux de Ronald Heiner.

2.1.2. L'interprétation évolutionniste de Heiner : les habitudes comme produit de l'incertitude

Heiner [1983] jette les bases d'un cadre analytique des plus novateurs dont la vocation ne

⁴⁹³ Il y a ici, dans le caractère ambivalent des habitudes, une tension entre une conception antique de la rationalité perçue en tant qu'attribut d'un processus de pensée réfléchi et une conception, plus moderne, qui voit dans la rationalité le produit d'une relation entre une situation-problème et une réponse comportementale appropriée, fonctionnelle. Cette tension, qui parcourt *Administrative behavior*, amènera Simon à suggérer sa distinction entre rationalité procédurale et rationalité substantielle (cf. Simon [1964, 1976], et Ch 2, § 1.3.1., 1.3.2., *supra*).

⁴⁹⁴ Hodgson [1997, p. 665] écrit : 'humans and other animals have evolved the ability to form habits to deal with elaborate and changing circumstances. (...) we have habits and follow rules because of our biological nature'.

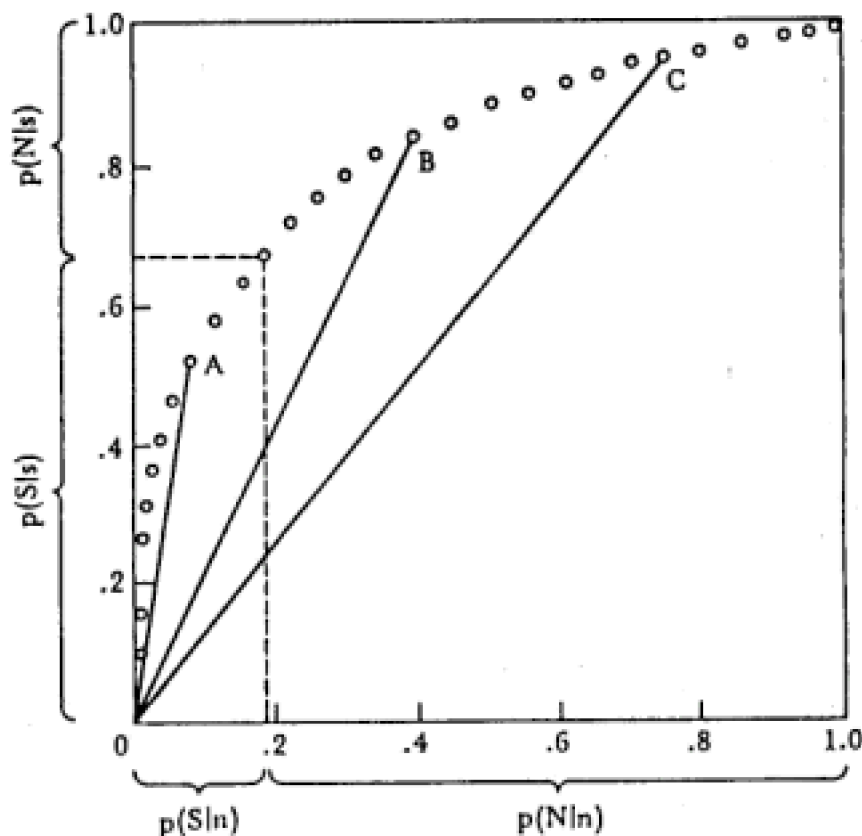
⁴⁹⁵ Cf. Ch 5, § 2.1.2., *supra*.

serait, à en croire l'auteur, rien moins que de reformuler l'essentiel des résultats de la théorie économique.⁴⁹⁶ Un débouché des plus immédiats de ce cadre analytique alternatif conduit à rendre compte de l'ubiquité des réponses habituelles. Afin d'appuyer notre présentation des travaux de Heiner, il est utile d'évoquer le paradigme expérimental que l'auteur lui-même (Heiner [1986]) tient pour source d'inspiration, à savoir : le paradigme psychologique de la détection du signal. Les expériences constitutives de ce paradigme ont pour objectif d'analyser les facultés sensorielles et, plus généralement, les capacités de reconnaissance, de détection, de stimuli-types, propres à un sujet expérimental donné. Prenons ici pour référence les expériences mettant en jeu la reconnaissance d'un signal sonore dont l'identification est entravée par la présence d'un bruit de fond. La tâche expérimentale consiste, pour le sujet, à faire état, à bon escient, de la présence du signal. L'expérimentateur contrôle : 1) l'intensité du bruit-parasite ou, plus précisément, le niveau du ratio signal/bruit, d , qui régule le caractère plus ou moins saillant du signal 2) la probabilité de présence du signal, μ , 3) le niveau de gain ($g = \text{gain}$)/perte ($l = \text{loss}$) associé à une suggestion de présence correcte/erronée du signal.

A l'intérieur de ce cadre expérimental, il est possible de mettre à jour, sur une base fréquentialiste, différentes probabilités. Il s'agit, pour ce faire, de multiplier à paramètres inchangés les essais avec un même sujet. On parvient ainsi, en particulier, à déterminer $p(S/s)$ et $p(S/n)$, soient les probabilités conditionnelles de détecter (S) le signal sachant qu'il est effectivement présent (s), d'une part, et de le détecter (S) sachant qu'il n'est, en fait, pas présent (n). De même peut-on déterminer leur complément respectif : $p(N/s)$ et $p(N/n)$ -où N = indiquer ne pas détecter le signal. En faisant maintenant varier, à conditions identiques d'audition, soit μ , soit le ratio l/g , ce sont diverses valeurs de ces mêmes probabilités conditionnelles qui peuvent être calculées. L'expérimentateur se voit, de la sorte, en mesure d'établir des courbes (en reliant différents points) qui résument les 'caractéristiques opérationnelles du récepteur' ('receiver operating characteristics') : les courbes COR (cf. schéma p. 312⁴⁹⁷).

⁴⁹⁶ Cf. aussi Heiner [1986, 1986a, 1988].

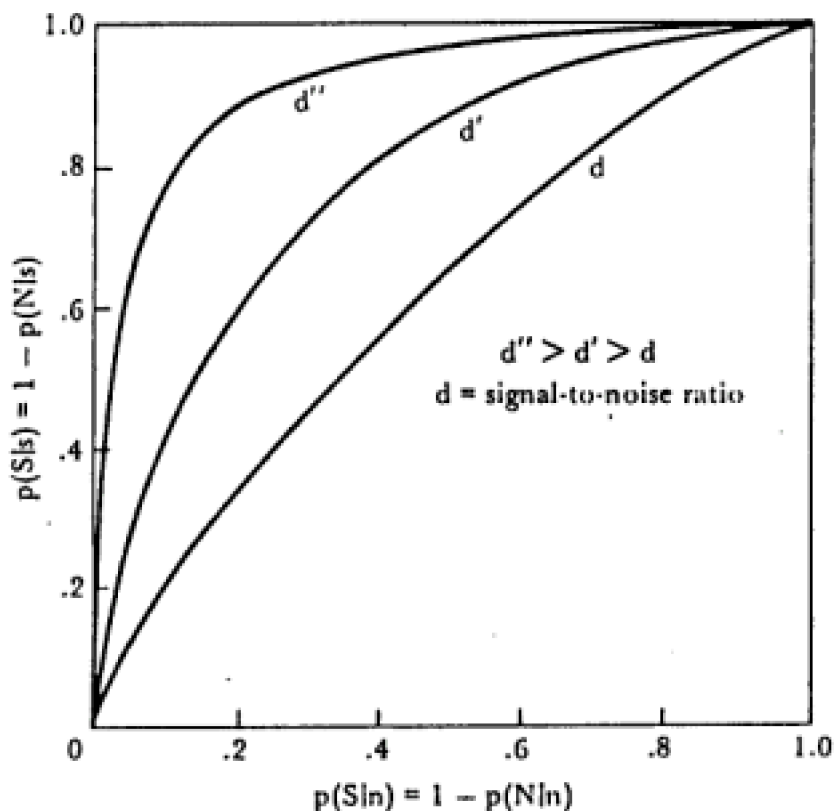
⁴⁹⁷ Reproduit à partir de Heiner [1986, p. 63].



Le cadre expérimental ainsi décrit conduit Heiner [1986] à formuler les quatre conclusions suivantes : 1) chaque point le long d'une courbe COR donnée révèle le niveau des facultés de détection du sujet ; ces facultés sont d'autant plus fines que $p(S/s)$ est élevé et $p(S/n)$ est faible ; aussi le ratio $p(S/s) / p(S/n)$, qui correspond graphiquement à la pente des segments reliant l'origine à un point donné sur la courbe COR, permet-il de rendre compte du degré de 'fiabilité' ('reliability') du sujet, et les courbes COR peuvent-elles être conçues comme des 'courbes de fiabilité' ; 2) les courbes COR sont communément concaves, de sorte que la pente des segments reliant l'origine aux points de la courbe, et partant, le niveau de fiabilité des détections, s'élèvent à mesure que les points considérés se rapprochent de l'origine ; *une fiabilité accrue va ainsi communément de paire avec une réduction du taux de réponses S* (c'est-à-dire du ratio $S/[S+N]$), que le signal soit par ailleurs présent ou non ; 3) la modification des conditions d'audition (l'évolution du ratio signal/bruit, d) peut affecter de façon systématique la fiabilité des réponses du sujet ; en particulier, lorsque d s'accroît, on constate une inflexion des courbes COR vers l'angle nord-ouest de la boîte de probabilités (cf. schéma p. 313⁴⁹⁸) ; les remarques formulées en 2) demeurent valides, mais il apparaît, sans surprise, qu'un niveau de fiabilité donné peut être atteint, à mesure que les conditions d'audition s'améliorent (d croît), sur la base d'un taux de réponses S supérieur ; 4) quelle que soit la valeur de d retenue, un rapport I/g supérieur ou/et une probabilité (de présence du signal) μ inférieure entraîne(nt) une baisse systématique du taux de réponses S , qui

⁴⁹⁸ Reproduit à partir de Heiner [1986, p. 66].

résulte en une augmentation non moins systématique de la fiabilité des détections du signal (soit en une hausse du ratio $p(S/s)/p(S/n)$).



La perspective initiée par Heiner [1983] consiste précisément à étendre la sphère d'application du cadre expérimental à l'instant présent. L'auteur considère en effet que nombres de situations-problème placent l'individu et, plus généralement l'organisme, face à l'alternative suivante : adopter un comportement, a , *versus* ne pas adopter le comportement en question. Il existe en outre, généralement, des circonstances telles que notre individu peut capturer un gain relatif g s'il délaisse son répertoire comportemental usuel au profit du comportement a ; à défaut de voir de telles circonstances réunies, il encourt, en sélectionnant a , une perte relative l . Le caractère communément conflictuel de l'alternative signalée résulte de l'état d'incertitude dans lequel se trouve souvent l'individu. Les indications dont il peut disposer ne lui permettent pas, en règle générale, de déterminer avec certitude si, oui ou non, les circonstances favorables sont réunies.

Au gré des dénouements qui marquent les confrontations répétées de l'individu avec ces diverses situations-problème, marquées du sceau de l'incertitude, émergent des 'probabilités comportementales'.⁴⁹⁹ Heiner [1986] précise, toutefois, qu'à l'instar du sujet amené à participer à une tâche de reconnaissance de stimuli-types, l'individu évoluant dans son environnement écologique n'aura pas nécessairement (et, même, pas généralement) conscience de l'existence de telles probabilités. Pour autant le parallélisme qui unit conditions expérimentales et conditions écologiques ne va pas sans trouver ses limites. L'environnement écologique se différencie, en effet, à un titre fondamental de

l'environnement expérimental : dans le cadre de cet environnement 'naturel', nul paramètre ne se voit pré-spécifié. Les diverses grandeurs probabilistes, aussi bien que les niveaux de g et l , se dessinent au fil des interactions individu/environnement.⁵⁰⁰

L'incertitude (U), qui constitue une caractéristique saillante de ces interactions, contribue tout particulièrement à forger le contexte quantitatif implicite du comportement. Aussi, dans la formulation générique que retient Heiner [1983, 1986], les probabilités conditionnelles de sélectionner a sachant que le moment est réellement opportun (notées $r =$ 'right') ou qu'il ne l'est pas (notées $w =$ 'wrong'), de même que les probabilités que les circonstances soient effectivement favorables (μ) ou ne le soient pas ($1-\mu$) ou encore les valeurs respectives de g et l , se voient exprimées comme des fonctions de U . Cette incertitude, affirme l'auteur, est la résultante d'un écart entre les compétences dont dispose l'individu (l'organisme) et la difficulté qui caractérise son environnement.⁵⁰¹ L'incertitude émerge, selon la terminologie de l'auteur, en tant que produit d'un 'Competence-Difficulty Gap'. Une appréhension subjectiviste et relativiste du concept qui ne va pas sans rappeler en fait l'interprétation simonienne, où l'incertitude est fonction du rapport qui prévaut entre l'étendue des aptitudes cognitives du sujet, d'une part, et la complexité de l'environnement considéré, d'autre part.⁵⁰²

La grille de lecture que Heiner est ainsi conduit à suggérer, sur la base notamment de travaux menés en psychologie, ne présenterait guère d'intérêt si l'auteur ne l'avait pas dotée d'un principe actif. Dans son article pionnier, 'The origin of predictable behavior' (Heiner [1983]), l'auteur fait l'hypothèse que le contexte quantitatif qui découle des interactions de l'individu avec son environnement affecte de manière systématique (prévisible) le comportement individuel. Au coeur de cette affirmation gît le présupposé suivant : la fréquence d'utilisation d'une réponse comportementale s'établit à un niveau tel que l'organisme puisse, en moyenne, en tirer avantage. Dans le but de formaliser cette intuition, Heiner [1983] détermine le niveau de fiabilité dont doit faire preuve un individu dans ses sélections d'un comportement a donné, afin que le recours à ce comportement lui soit globalement profitable. Il en vient ainsi à énoncer la 'condition de fiabilité' ('reliability condition') suivante :

$$[r(U) / w(U)] > T,$$

⁴⁹⁹ Fort de sa présentation du paradigme expérimental de la détection du signal, Heiner [1986, pp. 67-8] conclut : 'The experiments suggest that probabilities (...) can be statistically well defined even though agents lack the competence to infer such probabilities from their own experience. (...) I believe this to be a point of great importance for theorizing about behavior. (...) Because the (...) probabilities result from agents' ongoing behavior (yet they are independent of whether agents can infer probability information), let us call them *behavioral probabilities*'.

⁵⁰⁰ De sorte que g et l apparaissent comme des gains/pertes relatif/relatives *moyens/moyennes*.

⁵⁰¹ De même, donc, que dans le paradigme expérimental de la détection du signal l'état d'incertitude dans lequel se trouve le sujet est fonction de son acuité auditive, d'une part, et des caractéristiques de sa situation-problème, d'autre part (en l'occurrence de la valeur du ratio signal/bruit, d).

⁵⁰² Cf. Ch 4, § 2.1.1.2., *supra*.

avec $T = [l(U) / g(U)] \cdot [1 - \mu(U) / \mu(U)]$

Le niveau de fiabilité des sélections du comportement a doit donc excéder T pour que l'individu puisse, en moyenne, tirer avantage de l'inclusion du comportement en question dans son répertoire de réponses.

Heiner [1986] livre l'interprétation la plus large de cette 'condition de fiabilité'. L'auteur se propose ainsi d'étendre le domaine de pertinence des courbes de fiabilité et des représentations graphiques qui leurs sont associées depuis le contexte expérimental vers le contexte écologique. Par analogie avec le paradigme expérimental de la détection du signal, Heiner suppose en particulier qu'à mesure que s'élève, à conditions d'incertitude données, la fréquence d'utilisation du comportement a , le niveau de fiabilité de ses sélections, le rapport r/w , va décroissant.⁵⁰³ Plus généralement, ce sont les diverses conclusions formulées par l'auteur au terme de sa présentation des expériences de détection de signal⁵⁰⁴ qui trouvent leurs contre-parties dans le cadre du contexte écologique.⁵⁰⁵ Graphiquement, différentes courbes de fiabilité, correspondant à différentes valeurs de U , mais aussi différentes droites symbolisant autant de valeurs de T peuvent être représentées afin de faire apparaître les implications du modèle (cf. schéma p. 316⁵⁰⁶).

Heiner [1986] examine l'impact des variations de U et/ou de T sur les *fréquences d'utilisation de a* . Il apparaît notamment que pour une courbe de fiabilité donnée, un accroissement de T réduit l'éventail des taux de réponses a compatibles avec le respect de la condition de fiabilité.⁵⁰⁷

Heiner [1983] fait usage de la condition de fiabilité, formulée à l'occasion de ce travail pionnier, afin d'examiner ce qui apparaît, au regard des présentations ultérieures, comme un cas limite. Les réflexions que suggèrent l'auteur n'en demeurent pas moins déterminantes, tant il est vrai que leur portée semble générale. Ainsi Heiner [1983] mobilise-t-il prioritairement la condition de fiabilité en vue d'expliquer pourquoi toute une classe de réponses comportementales, dans diverses situations-problème, ont une fréquence d'utilisation nulle alors même qu'elles pourraient permettre à l'individu (ou à l'organisme) de s'assurer un gain relatif parfois non-négligeable. Pour l'auteur, c'est la présence d'une 'incertitude authentique' ('genuine uncertainty') qui conduit l'individu (l'organisme) à restreindre son répertoire comportemental, à faire montre d'une 'flexibilité restreinte' (pour reprendre les propres termes de l'auteur). L'état d'incertitude contribue,

⁵⁰³ Au même titre donc qu'un taux de réponses S accru, dans le cadre des expériences de détection, conduit généralement, pour une valeur de d donnée, à une dégradation du niveau de fiabilité.

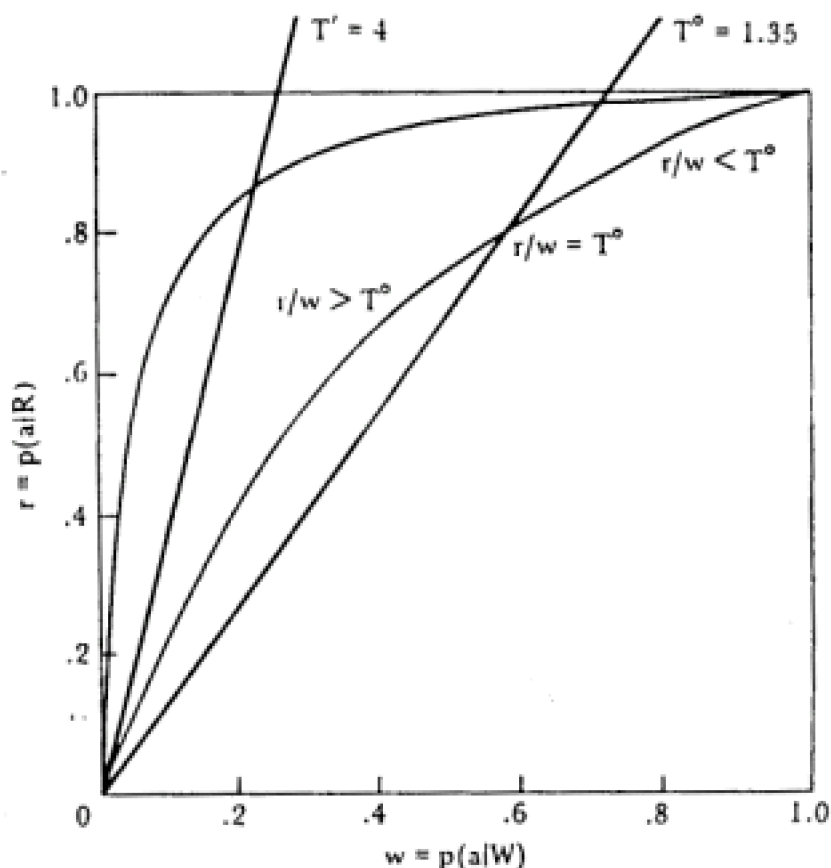
⁵⁰⁴ Cf. les quatre conclusions rapportées ci-dessus.

⁵⁰⁵ Cf. Heiner [1986, pp. 75-9].

⁵⁰⁶ Reproduit à partir de Heiner [1986, p. 73].

⁵⁰⁷ Soit la portion de la courbe de fiabilité comprise entre l'origine et le point d'intersection entre cette courbe et la droite T qui prévaut va en se réduisant.

en effet, à réduire la fiabilité des réponses du sujet agissant (r/w). Or, il doit exister toute une gamme de comportements qui ne sont potentiellement avantageux que dans un nombre limité de circonstances (μ est faible). Aussi le sujet ne saurait-il bénéficier, généralement, de l'administration d'un répertoire comportemental par trop exhaustif. La propension à la rigidité sera donc d'autant plus marquée que l'insuffisance des compétences de l'organisme, au regard de la difficulté des situations-problème rencontrées, sera manifeste. Heiner ne manque pas, d'ailleurs, de signaler que l'échelle phylogénétique corrobore, à l'évidence, cette prédiction de la théorie.



Dans l'ensemble, donc, les réponses habituelles et, plus généralement, les comportements guidés par des règles, émergent des contributions de Heiner en tant que concessions raisonnables aux aptitudes cognitives limitées de l'acteur individuel. Nous aurons l'occasion de revenir, plus loin⁵⁰⁸, sur les conclusions que l'on est en droit de tirer, quant au caractère plus ou moins rationnel des habitudes, de la référence aux mécanismes de l'évolution. Ce faisant, nous préciserons notre interprétation des travaux de Heiner. Mais laissons ici à l'auteur le mot de la fin : ***'to satisfy the Reliability Condition, an agent must ignore actions which are appropriate for only 'rare' or 'unusual' situations. Conversely, an agent's repertoire must be limited to actions which are adapted only to relatively likely or 'recurrent' situations. Thus, a general characteristic of such a repertoire is that it excludes actions which will in fact***

⁵⁰⁸ Cf. § 3.2., ce chapitre, *infra*.

enhance performance under certain conditions, even though those conditions occur with positive probability, $\mu > 0$. We thus have a formal characterization of the pervasive association of both human and animal behavior with various connotations of 'rule-governed' behavior, such as instinct, habits, routines, rules of thumb, administrative procedures, customs, norms and so forth. All of these phrases refer to some type of rigidity or inflexibility in adjusting to different situations as a universal qualitative feature of behavior (Heiner [1983, p. 567]).

2.2. La justification motivationnelle : la théorie leibensteinienne des 'zones d'inertie'

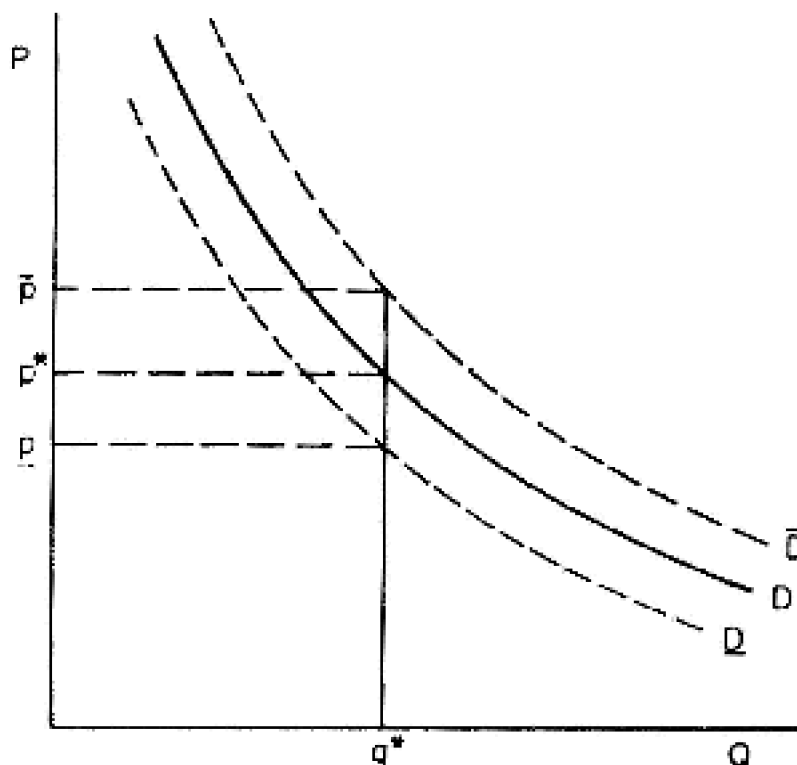
Si donc les auteurs comportementalistes, lorsqu'il s'agit de rendre compte du caractère prégnant des réponses habituelles, offrent essentiellement des arguments qui transitent par le constat de carences inhérentes aux aptitudes cognitives du sujet, le propos de Leibenstein en la matière se singularise du fait de la place accordée aux insuffisances d'ordre motivationnel. De même l'auteur se distingue-t-il de par la faiblesse du contenu psychologique que revêt son argument. Plutôt, la justification motivationnelle avancée par Leibenstein a ceci de particulier qu'elle recourt à des considérations psychologiques étrangères aux débats qui animent la psychologie, en tant que discipline académique. Ainsi, contrairement à Simon ou Heiner, Leibenstein ne prend appui sur aucune théorie, aucun concept et/ou aucun paradigme expérimental en vogue parmi les psychologues.

Le traitement du comportement habituel que nous livre Leibenstein s'insère dans le cadre, plus général, de sa théorie des 'zones d'inertie' ('inert areas', Leibenstein [1976, Ch 6 ; 1986, Ch 4]). Pour l'auteur, les rigidités comportementales, qu'elles soient la résultante de normes, de conventions, d'institutions ou, précisément, d'habitudes, dissimulent l'existence de zones d'inertie. Formellement parlant, si l'on envisage un comportement donné comme une fonction d'un certain nombre de variables, la présence de telles zones se révèle au travers de la relative insensibilité dont témoigne la réponse comportementale aux fluctuations des variables censées la déterminer. Pour illustrer ce point, supposons que la quantité q du bien x achetée par un consommateur ne dépende que de son prix p . Il existe, à un instant t , une courbe de demande traditionnelle, D , qui associe à chaque prix la quantité du bien x que notre consommateur serait prêt à acquérir au vu de calculs maximisateurs.⁵⁰⁹ Soient p^* le prix en t , et q^* la quantité correspondant au comportement de consommation optimal en t . Bien que le point ne soit pas explicite, le raisonnement de Leibenstein repose sur l'idée que la détermination de q^* est un exercice pénible pour notre consommateur. Elle exige, en effet, un certain effort de calcul. C'est pourquoi l'auteur prédit l'apparition, en $t+1$, d'une zone d'inertie, dont l'existence se révèle, dans le cadre de la présente illustration, par le constat d'une insensibilité relative de q par rapport à p . Ainsi, dans le schéma placé ci-après⁵¹⁰, le consommateur ne révisé son

⁵⁰⁹ L'idée que notre consommateur mène effectivement les calculs nécessaires à la détermination de D est -ainsi qu'on va le voir- fondamentalement incompatible avec l'approche leibensteinienne. Bien que l'auteur ne détaille pas suffisamment sa perspective, celle-ci doit toutefois présupposer l'existence virtuelle d'une telle courbe de demande (même si le consommateur n'a pas lui-même connaissance de cette courbe !).

⁵¹⁰ Reproduit à partir de Leibenstein [1987, p.39].

comportement q^* que si le prix du bien x sort de l'intervalle $[p, \bar{p}]$ (avec $p < p^* < \bar{p}$). Par ailleurs, Leibenstein pose comme un constat essentiellement exogène que l'ampleur de la zone d'inertie -ici, l'écart entre D et D^- est une fonction croissante bornée de t . Un constat qui ne fait, en réalité, que traduire l'idée généralement admise que plus un comportement a été répété, plus il a de chance de l'être.



Telle qu'on vient de la présenter, Leibenstein a semblé fournir deux interprétations distinctes et, en fait, contradictoires, de sa théorie des zones d'inertie. La présentation que retient Leibenstein [1976] donne à penser que celles-ci apparaissent en raison de l'existence de 'coûts du changement', lesquels, en sus d'intégrer des coûts de décision traditionnels⁵¹¹, sembleraient prendre acte de certaines difficultés inhérentes à la coordination inter-individuelle des comportements.⁵¹² Tout semble dès lors se passer *comme si* l'inertie comportementale de notre consommateur n'était que le produit d'un calcul maximisateur qui endogénéiserait ces coûts du changement. Peu satisfait, sans doute, de la teneur apparente de sa présentation originelle, Leibenstein [1987] (ré)affirme l'*aversion pour l'effort*, en général, et l'*aversion pour le calcul*, en particulier, comme un postulat psychologique et physiologique fondamental.⁵¹³ Il écrit : '***I no longer hold the position on inertia found in Beyond economic man, which gave the impression that individuals in inert areas do not move because they have taken into account the***

⁵¹¹ Cf. Ch 5, § 3.1.2., *supra*.

⁵¹² Ainsi, dans l'exemple de notre consommateur, celui-ci doit tenir compte non seulement des coûts de calculs nécessaires à la détermination du nouvel équilibre, mais aussi des réactions des autres membres du foyer.

cost versus the advantage of moving and concluded that it is preferable not to move. In my current view it is only necessary to postulate that economic agents in inert areas do not move, within certain bounds. There is no special need to explain why. Rather, my view is that some degree of inertia is a basic psychological and physiological condition. It usually does not depend on any conscious calculation of the costs of moving against its advantage' (Leibenstein [1987, p. 40, nbp 3]). Dans cette perspective, il apparaît que notre consommateur, après avoir mené jusqu'à son terme une procédure de calcul 'douloureuse', en viendrait à se laisser engourdir par sa propension naturelle à ne pas calculer. Il s'en remet alors à ce type spécifique de procédure non-calculée qu'est l'habitude.

3. Les habitudes sont-elles nécessaires, raisonnables ou rationnelles ?

Cette dernière section envisage, dans un premier temps, les stratégies déployées par les auteurs pseudo-comportementalistes afin de donner un fondement rationnel aux habitudes. Elle aborde, dans un second temps, les objections que formulent les comportementalistes authentiques à l'encontre de ces exercices de rationalisation ; des objections qui les conduisent à placer les mécanismes de l'habitude, à l'instar des mécanismes du satisficing, sous le signe d'une nécessité porteuse d'arbitrages plus certainement raisonnables que rationnels.

3.1. L'interprétation pseudo-comportementaliste des habitudes

Nous illustrons l'interprétation pseudo-comportementaliste des habitudes au travers d'une présentation du modèle suggéré par Stigler & Becker [1977]. On examine ensuite les conditions sous lesquelles une lecture pseudo-comportementaliste est susceptible de ramener les réponses habituelles à une expression particulière de la thèse du satisficing.

3.1.1. Le modèle de Stigler & Becker [1977]

L'approche économique standard a très largement négligé le rôle des habitudes en tant que mécanisme cognitif à l'origine de la sélection des comportements. C'est précisément ce constat qui nous a conduit à placer la perspective d'une 'flexibilité cognitive maximale' au rang des prémisses du modèle standard. La rationalité du comportement semble bien, pour le théoricien standard, invariablement résulter d'une démarche préalable réfléchie,

⁵¹³ On se souviendra avec intérêt que le 'degré d'intensité du calcul' n'est, pour Leibenstein [1976], qu'une dimension parmi d'autres du vecteur 'degré de soumission aux contraintes' (lequel vecteur intervient dans la détermination du degré d'effort -et, partant, du degré de rationalité- qui assure l'équilibre psychique d'un individu donné). On le voit donc, à l'occasion de ses travaux ultérieurs (Leibenstein [1985, 1987]) l'auteur en est venu, pour l'essentiel, à ne plus considérer que la seule composante 'degré d'intensité du calcul', et la seule relation degré d'intensité du calcul-degré d'effort. Le 'postulat fondamental' qu'évoque l'auteur dans la précédente citation repose, selon nous, sur l'idée d'une *aversion* spontanée de l'individu *pour l'effort*. Pour Leibenstein [1976], cette aversion se manifeste, chez l'individu, à travers le désir spontané de retenir un 'degré de soumission aux contraintes' le plus faible possible. Par la suite, donc, cette aversion pour l'effort se voit réduite à la seule aversion pour le calcul.

généralement perçue comme consciente, qui voit le décideur engagé dans un processus visant à apprécier les caractéristiques de la situation-problème rencontrée, à définir le cadre options/conséquences pertinent. Sans donc qu'il s'efforça véritablement d'en rendre compte, c'est à l'exercice d'une rationalité procédurale ou calculée, relevant du domaine de la décision, que le théoricien standard attribue la perspective de comportements, de résultats, optimaux.⁵¹⁴

Certes, à un niveau superficiel d'analyse, l'approche économique standard peut aisément intégrer l'habitude, *envisagée en tant que rigidité comportementale*. Aussi longtemps que l'environnement (et les préférences) demeure(nt) inchangé(s), la procédure d'optimisation ne peut en effet conduire un individu donné qu'à sélectionner, de façon récurrente, une seule et même réponse comportementale. Mais une telle perspective, triviale, conduit à omettre une dimension incontournable des réponses habituelles. Si celles-ci s'expriment bien, en effet, sous la forme de rigidités comportementales, leur caractère distinctif réside tout autant dans la présence de rigidités cognitives. Les réponses habituelles présupposent l'abandon de toute démarche approfondie de réexamen des conditions du choix. Une fois établie, l'habitude se déploie comme suite d'un processus rapide et superficiel de 'reconnaissance'. La présence de quelques stimuli caractéristiques suffit à enclencher la réponse habituelle. C'est de ce renoncement à la flexibilité cognitive que le théoricien désireux d'accommoder le caractère si prégnant des réponses habituelles dans le cadre d'analyse standard se doit également de rendre compte...

De fait, on trouve divers éclairages pseudo-comportementalistes ayant prétention à pleinement intégrer le concept d'habitude. A l'instar des (ré)interprétations de la thèse du satisficing, ces éclairages opèrent par le truchement du concept de 'coûts de décision'. Il en va ainsi de la présentation que retiennent Stigler & Becker [1977] dans un article, au demeurant bien connu, intitulé : 'De gustibus non est disputandum'. Les auteurs y invitent à considérer les mérites respectifs de la flexibilité cognitive inhérente à la décision, d'une part, et de la rigidité cognitive inhérente à l'habitude, d'autre part, tels qu'ils peuvent être appréciés dans un 'cadre situationnel local-récurrent'.⁵¹⁵ De telles comparaisons semblent devoir naturellement s'inscrire, en effet, sur fond d'une 'méta-situation-problème' consistant en une classe de situations-problème approximativement similaires. Le 'cadre situationnel local-singulier' qui accueille l'interprétation pseudo-comportementaliste de la thèse du satisficing n'est tout simplement pas approprié. Dans ces conditions, les mérites respectifs des réponses flexibles et rigides peuvent être significativement appréciés au regard d'une évaluation de la performance globale moyenne à laquelle chacun de ces modes de réponse est susceptible de conduire.

Le maintien d'une attitude cognitive flexible permet à l'acteur d'adapter ses réponses comportementales au gré des évolutions de son environnement. Il lui est de la sorte possible de s'assurer un flux de performances qui réalise pleinement son potentiel. Ce flux de performances se voit néanmoins grevé de par la prise en compte des coûts

⁵¹⁴ Cf. Ch 2, § 1.3.3., *supra*.

⁵¹⁵ Cf. Ch 5, § 2.1.2. & 3.2.2., *supra*.

psychologiques et/ou économiques induits par les opérations de recueil et/ou de traitement de l'information propres à l'activité de décision. L'avantage relatif de la rigidité cognitive tient précisément à ce qu'elle offre à l'acteur qui s'y soumet la possibilité d'économiser, pour l'essentiel, ces différents coûts d'examen/réexamen. Selon Stigler & Becker [1977], l'habitude peut émerger, au regard de ce cadre situationnel local-récurrent, dès lors que le gain additionnel qui résulte du maintien d'une attitude flexible ne couvrirait pas l'intégralité des coûts de décision encourus. Reprenons brièvement la présentation des auteurs.

D'application générale, la perspective suggérée par Stigler & Becker [1977] se voit illustrée au travers de l'examen du comportement d'un consommateur qui endogénéiserait, de façon optimale, les coûts de recherche d'une information sur les prix.⁵¹⁶ La situation-problème canonique (récurrente) de notre consommateur est, dans le cadre de ce modèle de 'search', l'acte d'achat d'un bien donné, renouvelé sur T périodes. Deux possibilités s'offrent à lui afin de gérer cette tâche répétitive. Le consommateur peut choisir, une fois pour toute, de mener systématiquement une recherche afin d'identifier, à chaque début de période, le prix p^* le plus intéressant compte tenu des coûts de recherche C encourus.⁵¹⁷ Dans cette première éventualité, il conserve invariablement une attitude cognitive flexible. Mais le consommateur peut préférer s'en remettre à une deuxième stratégie qui le conduirait tantôt à se lancer dans une opération de recherche, tantôt à s'en remettre au prix proposé par le fournisseur retenu au terme de la dernière phase de recherche. Cette seconde éventualité, susceptible d'accoucher d'une forme de rigidité cognitive, suppose du consommateur qu'il ait déterminé préalablement la fréquence optimale, r , des phases de recherche, où $r = T/K$ avec K le nombre de recherche. Outre sa connaissance des coûts de décision, le consommateur prend acte, dans ses calculs, de ce qu'en l'absence de démarche active de sa part le prix du bien considéré s'accroît, à chaque période, de $\mu\%$. Dans cette perspective, le consommateur choisit r tel que le coût total⁵¹⁸ moyen soit minimisé. Sous ces hypothèses $r = \sqrt{(2C/\mu p^*)}$.

Dans le cadre du modèle proposé, Stigler & Becker [1977] n'ont pas de mal à montrer que le consommateur a toujours avantage, pour peu qu'il soit en mesure de déterminer la valeur r optimale, à déployer la seconde stratégie. Ainsi, la perspective d'actes d'achats rigides mérite-t-elle toujours, *a priori*, d'être envisagée. La première stratégie n'apparaît même en fait, sous les hypothèses retenues, que comme un cas limite de la seconde. Le plus souvent, il sera avantageux pour le consommateur de choisir $r > 1$. Au regard du résultat signalé plus haut, il ressort que la phase de rigidité cognitive et comportementale, déterminée par la valeur de r , sera d'autant plus durable que le coût de recherche C est élevé, et que le taux de renchérissement des prix μ est faible. Forts d'une telle analyse,

⁵¹⁶ On peut ainsi aisément comparer le modèle de Stigler et Becker avec l'illustration de la théorie leibensteinienne des zones d'inertie que l'on a présentée plus haut.

⁵¹⁷ Les auteurs font l'hypothèse que l'étendue -et donc le coût- de la recherche est fixe pour chaque période. Dans la mesure, par ailleurs, où aucune incertitude sur les résultats du 'search' n'est supposée ($p^* = f(s)$, avec s fixe -où s est l'étendue du search-), toute démarche de recherche permet au consommateur d'identifier un seul et unique prix p^* .

⁵¹⁸ Il s'agit du prix acquitté augmenté du coût de la recherche d'information sur le prix.

les auteurs peuvent écrire : 'The making of decisions is costly, and not simply because it is an activity which some people find unpleasant. In order to make a decision one requires information, and the information must be analyzed. The costs of searching for information and of applying the information to a new situation are such that habit is often a more efficient way to deal with moderate or temporary changes in the environment than would be a full, *apparently* utility-maximizing decision' (Stigler & Becker [1977, p. 82], nous avons ajouté les italiques).⁵¹⁹ En dépit donc des apparences, ce sont les réponses habituelles (la rigidité cognitive) et non les réponses décisionnelles (la flexibilité cognitive) qui permettent, parfois, de garantir la maximisation de l'utilité individuelle. Le recours aux habitudes peut donc recevoir un fondement rationnel.

3.1.2. La sélection de réponses habituelles comme expression particulière de la thèse du satisficing

La stratégie déployée par Stigler & Becker [1977], afin d'établir la compatibilité entre hypothèse de rationalité et prégnance des réponses habituelles, se révèle donc comparable à la démarche qui anime l'interprétation pseudo-comportementaliste de la thèse du satisficing. Pour le théoricien versé aux raisonnements standards, mais néanmoins désireux de considérer les régularités empiriques consignées par le comportementaliste authentique, il s'agit de réexaminer, dans un cas comme dans l'autre, des propensions apparemment sous-optimales à l'aune des coûts induits par l'activité de décision. Le parallélisme des démarches en jeu est tel que Conlisk [1988, 1996] ne semble pas même juger nécessaire de traiter, de façon distincte, les problématiques soulevées par l'opposition entre satisficing et optimizing, d'une part, et habitude et décision, d'autre part. Pour l'auteur, en effet, recourir à un mode de réponse habituel, face à une situation-problème donnée, équivaut à sélectionner une option satisfaisante. Bien que l'argument précis de Conlisk soit quelque peu vicié, son principe d'ensemble ne manquera d'apparaître séduisant aux yeux du pseudo-comportementaliste.

La perspective esquissée par Conlisk se révèle, certes, difficilement compatible avec les travaux issus du cœur de la nébuleuse comportementaliste. De façon générale, il faut le rappeler, l'opposition entre satisficing et optimizing⁵²⁰ relève essentiellement, pour Katona, Leibenstein ou encore Simon, du domaine de la décision. Mobiliser la thèse du satisficing conduit à faire valoir que l'acteur engagé dans une démarche de résolution de problème consciente et réfléchie s'en tiendra fréquemment à un résultat jugé satisfaisant, plutôt que de viser invariablement une solution optimale. Les développements consacrés par le comportementaliste authentique aux réponses habituelles, en tant qu'elles s'opposent précisément aux réponses décisionnelles, se révèlent donc, *sous cet angle*, largement indépendants de ses discussions de la thèse du satisficing. *Quant il en va de leur nature respective*, ces deux propensions à la rigidité qui trouvent à s'exprimer, pour l'une en matière cognitive, pour l'autre en matière motivationnelle, ne se voient

⁵¹⁹ Où l'on retrouve assez bien, dans ce propos des auteurs, la perspective d'une double opposition entre, coûts psychologiques et coûts économiques, d'une part, et coûts d'information et coûts d'analyse, d'autre part...

⁵²⁰ Ou entre rigidité et flexibilité, en matière motivationnelle.

rapprochées que de manière limitée et, somme toute peu manifeste.

Ainsi les mécanismes du satisficing et, plus spécifiquement, la logique des seuils d'aspiration, paraissent-ils bien timidement déborder le domaine de la décision pour influencer sur la dynamique des habitudes. D'abord celles-ci s'imposent, souvent, en tant que produit cristallisé d'opérations de résolution de problème ou de décisions passées. A ce titre, elles doivent sans doute constituer, communément, des 'réponses satisfaisantes'. Ensuite il faut, pour que se maintiennent les habitudes, qu'elles permettent peu ou prou d'assurer la préservation de ce niveau de résultat satisfaisant : au-delà d'un certain seuil d'inadéquation, l'acteur finira par juger nécessaire de procéder au renouvellement des habitudes en vigueur. Mais si une lecture comportementaliste authentique semble donc n'autoriser qu'un niveau de recouvrement modeste entre les réflexions consacrées, sous l'angle de leur nature, aux mécanismes du satisficing, d'une part, et de l'habitude, d'autre part, le recours à une perspective pseudo-comportementaliste permet effectivement d'intégrer très largement ces mêmes réflexions. De ce point de vue, en effet, l'opposition entre habitude et décision peut bel et bien apparaître comme une expression particulière de l'opposition entre satisficing et optimizing. Encore faut-il que certaines caractéristiques propres aux domaines d'application respectifs de ces oppositions ne soient pas négligées.

Il convient de garder à l'esprit que les débats relatifs à la rationalité des rigidités qui semblent affecter, à un niveau général d'analyse, les vecteurs motivationnels du comportement, d'une part, et ses vecteurs cognitifs, d'autre part, ne prennent pas place dans les mêmes cadres situationnels. Pour autant que l'on considère la thèse du satisficing, ces débats se voient généralement menés dans un cadre 'local-singulier' : il s'agit d'appréhender, au cas par cas, des situations-problème perçues comme autant d'enjeux isolés.⁵²¹ Quant il en va néanmoins du rôle des habitudes, ces mêmes débats semblent devoir naturellement s'inscrire dans un cadre situationnel 'local-récurrent' : ce ne sont plus, cette fois, des situations-problème singulières, mais des situations-problème allant par classe qu'il s'agit de considérer en tant qu'enjeux, là aussi, isolés.⁵²²

A ce stade se révèlent les limites du traitement monolithique particulier auquel Conlisk [1988, 1996] semble convier, car l'auteur manque de proposer une imbrication adéquate des cadres situationnels singuliers et récurrents. Contrairement au modèle de coûts d'information avancé par les deux membres de l'école de Chicago, le modèle de coûts d'analyse suggéré par Conlisk ne parvient pas à intégrer cette rigidité cognitive qui, pourtant, caractérise en propre les réponses habituelles. Le *décideur* dépeint par l'auteur se contente en effet de procéder à une endogénéisation, *au cas par cas*, des coûts de décision encourus. Les comportements peuvent dans ces conditions demeurer inchangés comme suite de simples *décisions répétées* qui conduiraient l'individu, constatant régulièrement que le manque à gagner en termes de performance potentielle est inférieur aux coûts de décision encourus, à reproduire rigidement la réponse initialement retenue.

Les faiblesses du traitement suggéré par Conlisk résultent, en définitive, de ce que l'auteur semble vouloir réduire tout cadre situationnel local-récurrent à un chapelet de

⁵²¹ Cf. notre chapitre précédent.

⁵²² C'est bien sûr la démarche retenue par Stigler & Becker [1977], mais aussi par Heiner [1983].

cadres singuliers. Or si le pseudo-comportementaliste souhaite ramener l'opposition entre habitude et décision à un cas particulier de l'opposition entre satisficing et optimizing, c'est pour ainsi dire une perspective inversée qu'il lui faut retenir. Tout cadre local-récurrent ne devrait pas être pensé comme impliquant, à la manière de Conlisk, une multitude de contextes situationnels singuliers, mais comme constituant, à la manière de Stigler et Becker, un seul et unique, mais néanmoins vaste, cadre local-singulier. Les considérations à l'origine de l'émergence d'un pattern de réponse habituel seraient de la sorte semblables à celles qui voient le décideur opter pour une solution satisfaisante, à cette nuance près qu'elles mettraient en jeu des calculs assurant, *en amont*, la comparaison entre des coûts de décision et des gains potentiels attachés à l'occurrence non pas d'une réponse ponctuelle mais d'une série de réponses. A condition, donc, que ces calculs qui marquent la genèse des habitudes du sceau de l'optimal, du rationnel, soient supposés menés *une fois pour toute*, s'en remettre à l'influence des habitudes équivaut, d'un point de vue pseudo-comportementaliste, à sélectionner une réponse *en apparence* satisfaisante.

L'introduction de la catégorie des coûts de décision au sein des réflexions d'essence pseudo-comportementaliste se révèle en mesure d'offrir une perspective unifiée des rigidités qui marquent les vecteurs motivationnels et cognitifs du comportement. Cette unification procède fondamentalement sur le mode de la décision et du calcul, et donne lieu à des ajustements optimalement appropriés aux caractéristiques des situations-problème rencontrées. A un niveau général, c'est la nature récurrente ou, au contraire, singulière de ces situations qui oriente, le cas échéant, le décideur vers les mécanismes, ici du satisficing, là de l'habitude. A un niveau plus spécifique, c'est l'ampleur des coûts de décision encourus qui se révèle déterminante. De ce point de vue, le rôle prépondérant que semblent jouer les mécanismes évoqués peut être, aux yeux du pseudo-comportementaliste, avec d'autant plus d'aisance anticipé que l'on replacerait son propos dans un cadre situationnel *global*, et non plus simplement *local* (Becker [1976, Ch 5], Winston [1987, 1989]).

Ainsi, c'est sans doute prioritairement au regard de la problématique suscitée par la question de l'allocation d'un temps, d'une attention ou d'un effort strictement contingenté, parmi des activités concurrentes, que semble devoir s'imposer le recours à des réponses habituelles et/ou satisfaisantes. Dans une optique pseudo-comportementaliste, ce constat conduit à affirmer que la prégnance de tels modes de réponse résulte, certainement, non pas tant de l'endogénéisation des *coûts directs de l'activité de décision*⁵²³ que de la prise en compte de ses *coûts indirects*.⁵²⁴ Si elle n'est pas indispensable au pseudo-comportementaliste, qui peut aussi bien voir dans la décision une activité coûteuse mais essentiellement a-temporelle, cette concession au réalisme, parce qu'elle accroît systématiquement le poids des coûts de décision, lui permet de mieux rendre compte de la prégnance des rigidités motivationnelles et cognitives. Nonobstant cette éventuelle concession, dont Winston [1987, 1989] après Becker [1976, Ch 5] s'efforce de

⁵²³ A savoir les coûts psychologiques et/ou économiques induits par les opérations de recueil et/ou de traitement de l'information.

⁵²⁴ A savoir les coûts d'opportunité de l'activité de décision, propres à l'usage alternatif que pourrait recevoir le temps, l'attention ou l'effort consacré par le décideur à cette activité.

tirer les implications⁵²⁵, l'acteur reste plus que jamais maître de ses orientations comportementales. Le caractère irrationnel, ou rationnellement limité, des mécanismes de l'habitude comme du satisficing n'est que simple apparence. La perspective d'une rationalité qui serait tout autant substantiellement que procéduralement optimale se voit, sans concession, maintenue.

3.2. De la nécessité de recourir aux habitudes...

Au vu de l'évident parallélisme, si ce n'est même de l'identité, des démarches déployées par le pseudo-comportementaliste afin d'offrir un éclairage standard de ces constats empiriques auxquels réfèrent les mécanismes du satisficing, d'une part, et de l'habitude, d'autre part, il doit apparaître inutile de présenter les objections que ne manquerait pas de formuler le comportementaliste authentique à l'encontre des développements inscrits dans la veine du propos de Stigler & Becker [1977]. La perspective d'une endogénéisation optimale des coûts de décision, qu'elle entende soumettre la thèse du satisficing ou rendre compte de la prégnance des habitudes, bute en effet sur des difficultés empiriques et logiques dont on s'est déjà fait l'écho. Aussi ne reviendra-t-on que de façon ponctuelle sur ces objections, pour nous attacher, dans le cadre de cette sous-section, à spécifier et articuler plus finement les domaines du *nécessaire*, du *raisonnable* et du *rationnel*.

Les réflexions que consacrent Leibenstein ou Simon aux habitudes invitent clairement à placer celles-ci sous le signe de la nécessité ; une nécessité que les auteurs semblent percevoir, chacun à leur façon, comme renvoyant aux attributs de la nature humaine. Ce point apparaît particulièrement évident quant il en va de la justification cognitive du caractère prégnant des habitudes suggérée par Simon [1947]. Mais c'est aussi la marque de la nécessité que semble vouloir conférer aux habitudes Leibenstein [1987] lorsque l'auteur rectifie la présentation originelle de sa théorie motivationnelle des zones d'inertie. Chacune de ces présentations repose sur l'existence d'insuffisances d'ordre essentiellement quantitatif qui marqueraient les aptitudes -ici motivationnelles, là cognitives- de l'acteur. Ainsi la présentation de Simon [1947] met-elle l'accent sur la quantité limitée de ressources attentionnelles dont dispose l'individu, sur un laps de temps donné, afin de faire face aux sollicitations multiples qui voient jour au fil de ses activités. De même la perspective de Leibenstein [1976, 1987] esquisse-t-elle l'image d'un décideur qui serait doté d'une énergie motivationnelle en quantité limitée, se laissant ainsi volontiers envahir par une forme d'aversion pour l'effort. Mais si dans l'une comme l'autre de ces interprétations les mécanismes de l'habitude peuvent sans doute apparaître raisonnables, ils ne sauraient être communément tenus pour rationnels.

Le nécessaire, le raisonnable et le rationnel... tel était déjà, précisément, le triptyque mobilisé à l'occasion de notre discussion comparée des éclairages comportementalistes et pseudo-comportementalistes de la thèse du satisficing. Deux lignes de contraste permettent, en fait, de bien asseoir la signification de ce triptyque : il s'agit ainsi, d'abord, de contraster le domaine de la nécessité avec celui de la rationalité -limitée ou optimale- ; il s'agit, ensuite, de distinguer le domaine du raisonnable de celui du rationnel -ou de revenir, justement, sur la distinction entre rationalité limitée et rationalité optimale.

⁵²⁵ Cf Ch 5, § 3.2.2., *supra*.

Reprenons ici chacun de ces contrastes.

3.2.1. Le nécessaire et le rationnel

Il faut, pour bien saisir la tension entre nécessité et rationalité, appréhender ce dernier concept sous son versant procédural⁵²⁶, puisqu'au domaine du nécessaire peut alors se voir associer une absence relative de maîtrise, le poids d'une certaine contrainte ou encore d'une spontanéité qui tranche avec le contrôle, la liberté ou le caractère réfléchi que l'on associe traditionnellement aux processus raisonnés. Or, en ce sens, il apparaît au travers de leurs interprétations respectives de ces propensions rigides auxquelles renvoient les mécanismes du satisficing et de l'habitude, que les comportementalistes authentiques se placent assez nettement du côté du pôle nécessité, là où les pseudo-comportementalistes collent au plus près du pôle rationalité. Pour Leibenstein, March, Simon, ou, plus encore, Heiner, ces propensions ne révèlent en effet que secondairement le poids d'ajustements, d'arbitrages, délibérés. Plutôt, elles se doivent d'être envisagées comme produit d'une adaptation phylogénétique par où l'acteur peut s'accommoder des limitations qui affectent ses aptitudes, motivationnelles et/ou cognitives.

Ainsi, sans exclure que les zones d'inertie puissent se voir confortées par le jeu de calculs qui endogénéiseraient les 'coûts du changement'⁵²⁷, c'est bien leur interprétation psychologique/physiologique que Leibenstein [1987] entend privilégier. De même, March & Simon [1958], lorsqu'il s'agit de rendre compte de la prégnance des habitudes et autres routines, concèdent-ils un certain rôle aux 'coûts d'innovation', tout en prenant soin de le circonscrire étroitement. Ils écrivent : ***'Individuals and organizations give preferred treatments to alternatives that represent continuation of present programs over those that represent change. But this preference is not derived by calculating explicitly the costs of innovation or weighing these costs. Instead persistence comes about primarily because the individual or organization does not search for or consider alternatives to the present course of actions unless that present course is in some sense 'unsatisfactory'*** (March & Simon [1958, p. 173], italiques notes).

Les arbitrages réfléchis, fussent-ils implicites, ne viendraient donc au mieux que renforcer une propension naturelle qui conduirait l'acteur, parce que doté d'aptitudes limitées, à développer des répertoires de réponses habituelles, de même qu'elle l'amènerait à exprimer ses objectifs sous la forme de seuils d'aspiration. De par sa nature, l'Homme serait, en somme, un 'rule-follower', mais aussi un 'satisficer'. Sans doute le substrat biologique des mécanismes de l'habitude et, partant, leur caractère de nécessité, doivent-ils apparaître tout particulièrement évidents. Peut-on nier, en effet, que ces mécanismes soient éminemment irrésistibles ? Pour autant, il faut se garder de négliger l'origine phylogénétique des mécanismes du satisficing, car la logique des seuils d'aspiration et, au-delà, la nature relative des jugements évaluatifs, imprègnent avec force la psyché individuelle. Quand il s'agit, donc, d'apprécier les réflexions que consacre le

⁵²⁶ Un versant qui renvoie, dans les termes de March [1978], à l'exercice d'une rationalité dite 'calculée'.

⁵²⁷ Leibenstein [1987, p. 40, nbp 3] suggère que les zones d'inertie ne reposent 'généralement pas' sur de tels calculs.

comportementaliste aux mécanismes du satisficing, d'une part, et de l'habitude, d'autre part, en tant qu'ils sont envisagés sous l'angle non pas de leur *nature* mais de leur *fonction* respective, ces mécanismes méritent d'être clairement rapprochés. Aussi se propose-t-on, dans le tableau placé ci-après (page à suivre), de répertorier succinctement les vertus de ces deux propensions à la rigidités, telles qu'elles peuvent apparaître au regard des défaillances inhérentes aux aptitudes motivationnelles et cognitives du décideur/acteur. On réintègre ici certains traits plus qualitatifs, rencontrés au cours de nos chapitres précédents.

3.2.2. Le rationnel et le raisonnable

Les précédentes considérations nous offrent une connexion, somme toute directe, vers cet autre contraste que l'on suggère d'opérer entre les domaines du raisonnable (ou de la rationalité limitée), d'une part, et du rationnel (ou de la rationalité optimale), d'autre part.⁵²⁸ C'est ici le versant substantiel du concept de rationalité qu'il convient de privilégier. Pour certains, à l'instar de Becker [1976, Ch 1, 1987] ou de Kagel *et al.* [1981]⁵²⁹, l'arrière-plan évolutionniste auquel nous paraît renvoyer l'interprétation comportementaliste des mécanismes de l'habitude comme du satisficing ne peut manquer, en effet, de plaider en faveur de l'hypothèse de rationalité. Si ces mécanismes sont le produit de l'évolution, n'est-ce pas sans doute qu'ils dissimulent quelque arbitrage optimal entre telle dimension représentative de la catégorie des coûts et telle autre des avantages ? Récurrent, lancinant même, cet argument selon lequel les processus de sélection garantiraient l'optimalité du comportement ouvre vers un ultime espace de controverses, d'une portée toute particulière. Face à cet argument, la riposte comportementaliste semble s'être déployée sur trois fronts.

Les limites de la flexibilité de l'acteur Les limites des aptitudes du décideur	Satisficing	Habitude
M o t i v a t i o n n e l l e s	Limitations quant à la capacité à recueillir une information précise et cohérente sur ses propres préférences	Les mécanismes du satisficing trouvent souvent à s'exprimer au travers d'une application de la règle de conjonction. Or, cette procédure non-compensatoire est bien plus simple à déployer que ne l'est la procédure de sommation linéaire pondérée, associée à
		Les habitudes, lorsqu'elles découlent d'arbitrages initiaux peu réfléchis, évitent à l'individu de s'interroger sérieusement sur ses préférences. C'est ainsi que de très nombreuses habitudes de consommation relèveraient d'une forme de

⁵²⁸ Cf. Ch 2, § 1.3.4., *supra*.

⁵²⁹ Cf. Ch 2, § 1.3.3., *supra*.

Les limites de la flexibilité de l'acteur Les limites des aptitudes du décideur	Satisficing	Habitude
	l'idéal du consommateur lancasterien (Earl [1990]).	conditionnement (Katona [1951, 1975]).
	Il est moins exigeant, pour le décideur, de rechercher une solution satisfaisante, confortable que de viser l'optimum. Les mécanismes du satisficing économisent l'énergie motivationnelle du décideur (Leibenstein [1976, 1987]).	Les habitudes ne sollicitent guère l'énergie motivationnelle de l'acteur (Leibenstein [1976, 1987]). Par ailleurs, favoriser le développement d'habitudes est un moyen de dépasser les difficultés suscitées par les faiblesses de la volonté (James [1890]).
C o g n i t i v e s	Trouver une solution satisfaisante demande moins d'informations que n'en exige la quête de l'optimum (Simon [1955]). Par ailleurs, en l'absence d'information préalable sur le domaine des possibles, il peut paraître fonctionnel de se contenter d'une solution qui remplisse certains critères (Simon [1956]).	Face à l'incertitude qui résulte de la faiblesse des compétences du sujet relativement aux intrications qui marquent sa situation-problème, il peut être fonctionnel pour le sujet de restreindre son répertoire de réponses afin de garantir un niveau de fiabilité suffisant (Heiner [1983]).
	Le décideur qui s'efforce de trouver une solution satisfaisante sera conduit à traiter moins d'informations, à procéder à moins de computations que s'il s'était proposé de trouver la solution	Les habitudes, parce qu'elles reposent sur des rigidités cognitives inconscientes, permettent d'accomplir différentes tâches sans que l'attention du sujet soit essentiellement grevée. Ainsi celui-ci peut-il disposer de ses

Les limites de la flexibilité de l'acteur Les limites des aptitudes du décideur	Satisficing	Habitude
	optimale (Simon [1955]).	ressources attentionnelles afin de répondre à d'autres sollicitations (James [1890], Simon [1947]).

On doit la plus large de ces contre-offensives à l'érudition remarquable d'un Paul J. Schoemaker qui, dans une contribution intitulée 'The quest for optimality : a positive heuristic of science ?' (Schoemaker [1991]), ne fait rien moins que mettre en question le 'principe d'optimalité', dont l'hypothèse de rationalité est une expression parmi d'autres. Physique, chimie, biologie ou donc, encore, économie, du fait même de la généralité de ses applications le principe mérite, à tout le moins, d'être considéré avec précaution. En effet, s'il peut constituer une heuristique puissante, son emploi s'accompagne aussi de quelques biais. S'inspirant de la teneur générale du propos de Kahneman et Tversky, aussi que de bien des résultats classiques de la psychologie⁵³⁰, Schoemaker met en exergue quatre de ces biais.

Le *biais d'attribution* traduit cette propension, par trop systématique, qu'a le scientifique de voir dans l'optimalité un trait inhérent au phénomène, à l'objet ou à la réalité par lui modélisé. Pourtant, remarque Schoemaker [1991, p. 212] : '**When scientific data fit some optimality model (ex post facto), it does not necessarily follow that nature or the agent therefore optimizes. To a large extent optimality is in the eye of the beholder. It is the observer who is optimizing, rather than nature**'.

Le *biais de confirmation* voit le scientifique tourné, de façon disproportionnée, vers ces éléments en adéquation avec l'hypothèse selon laquelle le phénomène étudié pourrait relever du principe d'optimalité, au détriment, donc, des arguments susceptibles de contrarier là-dite hypothèse. Une autre expression de ce même biais conduit à retenir plus spécifiquement de l'histoire des sciences les applications du principe couronnées de succès, plutôt que d'également considérer les tentatives infructueuses.

Le biais de *rationalisation abusive*, nous dit Schoemaker, peut résulter de l'action conjuguée des deux précédents, puisque convaincu de tenir, avec le principe d'optimalité, un Graal de vérité, le scientifique pourrait bien se lancer dans une quête obsessionnelle de configurations optimales, au risque parfois de voir ses applications virer à la tautologie.

Le *biais de compréhension illusoire*, enfin, tient à ce que le scientifique faisant usage du principe d'optimalité peut avoir l'impression d'expliquer et, par là, de comprendre, alors qu'il ne fait jamais que décrire. Cette situation se révèle plus préoccupante encore lorsque les vertus prédictives du modèle d'optimalité considéré sont fragiles. Pourtant, quand bien même ces vertus seraient avérées, on ne peut perdre de vue, nous dit Schoemaker, le caractère foncièrement frustrant de la perspective positiviste/instrumentaliste. L'auteur résume : '**Each optimality principle, it seems, begs for an associated process**

⁵³⁰ Cf. Ch 4, § 1., *supra*.

explanation that describes causally, within the constraints of an organism or system, how it operates' (ibid.).

Si le propos de Schoemaker ne vise pas les seules applications biologiques ou économiques du principe d'optimalité, la mise en garde adressée par l'auteur n'en est pas moins déstabilisante au vu, en particulier, des rapports incestueux qu'entretiennent, de longue date, ces deux disciplines ; car les emprunts croisés ne peuvent, selon nous, que nourrir, en un processus auto-renforçant, chacun des biais répertoriés.

Plus restreint, le second front de la contre-offensive comportementaliste entend mettre en doute non pas le principe d'optimalité, pris en général, mais l'association communément opérée entre évolution phylogénétique et optimalité. C'est le terrain occupé, en particulier, par Simon [1983, Ch 2].⁵³¹ Les différentes remarques formulées par l'auteur, dans le cadre de ce chapitre intitulé 'Rationality and teleology', peuvent se voir regroupées autour de deux grands arguments. Ainsi celui-ci met-il en exergue le caractère foncièrement dynamique du processus évolutif, d'une part, et la nature éminemment relative de ses résultats, d'autre part.

Le premier de ces volets voit Simon s'insurger contre une conception de l'évolution que l'on qualifierait volontiers, s'il n'était du paradoxe, de 'fixiste'. Vouloir déceler les stigmates de l'optimalité partout et en toute part, n'est-ce pas en effet négliger que les populations se renouvellent, de même que l'environnement se modifie, en permanence ? La sélection opère, certes, mais comme une tendance seulement. Il n'y a aucune raison de présupposer, conclut Simon, que l'on soit parvenu à un équilibre stable et, moins encore, définitif. Bien au contraire, il existe quantité de ressources non-exploitées, quantité de niches non-occupées... C'est pourquoi, en tout, il ne doit pas manquer de configurations sous-optimales.

On rejoint ici le second argument-phare développé par Simon [1983], car même ces configurations que l'on pourrait tenir, sans trop d'ambiguïtés, pour optimales ne le seront jamais, vraisemblablement, qu'en un sens relatif, et non absolu. Il faut y insister, en effet, les pressions sélectives opèrent au profit des organismes les mieux adaptés ('the fitter'). Or cela n'est pas nécessairement à dire qu'ils sont aussi idéalement adaptés ('the fittest'). En particulier, il convient de garder à l'esprit le potentiel de variation pour ainsi dire infini que permettent d'assurer les recombinaisons génétiques et autres mutations. A un moment donné de l'histoire de l'évolution, ce n'est donc toujours qu'une minuscule fraction des organismes relevant de ce domaine des possibles qui se voit mise en concurrence. Autre point de nature à relativiser les prouesses de ces organismes qui se détacheraient comme les mieux adaptés : la perspective, plus que probable, d'optima locaux. C'est qu'il en va ici comme en matières technologiques -à moins que cela ne soit l'inverse ?- : dépendance vis-à-vis du sentier et effets de lock-in peuvent conduire, de par le jeu du hasard et du temps, à la survie d'organismes à certains égards plus frustes que les concurrents qu'ils auraient néanmoins surclassés. Autant d'arguments rapportés par Simon [1983] qui invitent clairement à se distancier de cette idée générale que l'évolution phylogénétique serait, pour ainsi dire, synonyme d'optimalité.

On en vient, enfin, au troisième front ouvert par le comportementaliste soucieux de

⁵³¹ Mais cf. aussi : Einhorn & Hogarth [1981, pp. 57-9], Nelson [1995, pp. 56-60], Schoemaker [1991, p. 213].

couper les partisans de l'hypothèse de rationalité de leurs retranchements évolutionnistes. Plus ciblé encore que les précédents, ce dernier front voit le comportementaliste discuter directement la connexion entre pressions sélectives et comportement humain. **Est-on fondé, en particulier, à supposer que l'évolution puisse assurer l'optimalité de toute et chaque réponse individuelle ?** Traitée de façon plus diffuse, cette question est à notre avis la plus subtile, mais aussi la plus passionnante. Sans qu'ils aient force de démonstration, on peut vouloir ici, avec le comportementaliste, développer nos arguments en s'attachant à penser concrètement les liens entre pressions sélectives et degré de rationalité du comportement humain.

La démarche que l'on s'est à l'instant proposée doit nous conduire, d'emblée, à mettre en lumière un point qui a la forme du paradoxe. C'est qu'en un sens la connexion la plus directe entre évolution et optimalité du comportement concerne non pas l'Homme mais, pour faire simple, l'animal. En effet, ces configurations 'optimales' qui marquent tant l'esprit, et dont l'éthologiste ou le biologiste se fait l'écho, relèvent fondamentalement de l'instinct -que l'on est affaire à des techniques de fabrication, de locomotion ou encore de prédation. Le point n'est pas surprenant, car de par leur nature immuable ces manifestations phénotypiques se prêtent distinctement aux pressions sélectives. Or, précisément, l'Homme ne s'est-il pas très largement affranchi de ces déterminations d'ordre instinctif ? N'est-ce pas de la plasticité même de son comportement qu'il tire sa supériorité ? A l'évidence, l'évolution a promu l'Homme, comme le remarque justement Simon [1983, pp. 50-1], au titre non pas de tel ou tel de ses comportements mais, plus fondamentalement, de telle ou telle de ses aptitudes générales et, certainement, de ses aptitudes intellectuelles générales.

La connexion entre évolution et (optimalité supposée du) comportement humain doit donc transiter par l'examen de cette catégorie des aptitudes. L'Homme trouvera ici aisément à se consoler du paradoxe signalé. Mieux que de disposer d'un jeu de clés parfaitement approprié à l'ouverture de quelques serrures immuables, c'est un passe-partout que lui confèrent ses aptitudes générales. Pourtant, s'il est permis d'attribuer à la dextérité et à l'inventivité de l'Homme sa supériorité relative, il paraît douteux de prendre à témoin la sélection naturelle afin de justifier que ce dernier puisse être capable d'exprimer des préférences d'une précision et d'une cohérence sans faille, de réviser ses croyances conformément à la règle de Bayes ou encore de toujours orienter ses comportements à l'aune d'arbitrages coûts/avantages bien déterminés. C'est que ***l'homo behavioralis surclasserait tout aussi certainement l'animal que ne le ferait l'homo oeconomicus.***⁵³²

Bien sûr, on ne saurait exclure que la nature ait produit, avec l'espèce humaine, une pure merveille. Mais on peut alors s'interroger de savoir pourquoi les aptitudes intellectuelles de l'Homme devraient recevoir, relativement à ses aptitudes physiques, un traitement privilégié. Comme le rappellent Einhorn & Hogarth [1981, p. 58], la théorie de l'évolution ne peut que s'accommoder de l'existence de limitations d'ordre physique. L'Homme ne serait-il pas, après tout, mieux adapté encore s'il se trouvait doté de sens

⁵³² Thaler [1996, p. 228] écrit : 'The problem with the evolutionary argument is that it is pushed too far. There is no reason to think that the pressures of survival in primitive man should produce optimality'.

plus développés ? Ne tirerait-il pas profit d'une seconde paire d'yeux ? Si le point paraît évident quant il en va des attributs physiques de l'Homme, notamment, pourquoi vouloir alors nier l'existence, et même la possibilité, de *limitations* quant il en va de ses attributs intellectuels ?

Par ailleurs, si l'Homme dispose assurément, du fait de l'étendue de ses facultés intellectuelles, d'un avantage décisif dans la lutte pour la survie, ces mêmes facultés l'ont conduit à développer des environnements artificiels. Or ceux-ci le confrontent à des tâches chaque fois plus difficiles. L'homme n'a pas les mêmes facultés que l'animal, certes ; il ne se pose pas non plus les mêmes questions. Ce constat est au centre du propos de Hogarth [1987, Ch 1]. Or, la conclusion de l'auteur est ici plutôt pessimiste. Il écrit : ***'The issue to be faced is whether the intuitive processes that have apparently served the human race well until now are adequate for the future. Recent research suggest that they are not and, what is more disturbing, that people are unaware of this situation'*** (Hogarth [1987, p. 3]). Il se ferait donc jour une tendance qui voit les facultés intellectuelles de l'Homme se révéler chaque fois moins à la hauteur des situations-problème qu'elles ont contribué à faire émerger.

Enfin, ce dernier volet de notre propos nous amène à soulever cette autre question : l'Homme est-il (encore) soumis aux processus de la sélection naturelle ? Tout porte à croire en vérité que l'avènement de la civilisation et, avec elle, d'environnements éminemment artificiels, aient conduit à placer l'Homme à l'abri des pressions sélectives. A l'évidence, il n'y a plus de connexion entre le niveau des aptitudes d'un individu particulier, ou d'un groupe d'individus, et l'étendue de sa fécondité reproductive. Pour le débat qui nous intéresse ici, cela peut vouloir dire en particulier que l'Homme ne saurait plus compter sur la sélection naturelle, et c'est heureux, afin d'améliorer le niveau moyen de ses aptitudes générales. Par ailleurs, à l'instar de Simon [1983, Ch 3] ou de Nelson [1995, pp. 59-60], il nous semble que la perspective sociobiologique soit de peu de secours lorsqu'il s'agit d'éclairer la question de la connexion entre pressions sélectives et degré de rationalité du comportement. Sans vouloir juger de la pertinence de cette perspective, il est clair que le lien supposé entre 'gènes biologiques' et 'gènes culturels', de même que le lien censé unir ces traits culturels aux comportements, se révèlent à cette fin bien trop lâches.

Au terme de cette présentation, il doit apparaître clair que les auteurs comportementalistes rejettent cette thèse suivant laquelle l'évolution permettrait d'affirmer l'optimalité du comportement. Vouloir adosser, en particulier, les mécanismes du satisficing et de l'habitude à un arrière-plan évolutionniste ne contraint donc nullement à affirmer que ces propensions seront porteuses d'arbitrages rationnels, compte tenu des coûts induits par l'activité de décision. Certes, ces propensions peuvent s'avérer par elles-mêmes optimales, quoi qu'en un sens relatif seulement. Il faut, pour bien le saisir, se placer dans le cadre situationnel global qu'offre la question de l'allocation du temps, de l'attention, ou de l'effort du décideur/acteur parmi des activités concurrentes. Au vu de ce cadre, en effet, nul doute que l'individu qui s'efforcera de toujours viser l'optimum ou de toujours faire précéder ses comportements d'un (ré)examen des caractéristiques de la situation-problème, nul doute que cet individu-là parte avec un handicap sérieux dans la lutte pour la survie. Pour autant, on ne peut attendre de la

sélection naturelle qu'elle assure l'optimalité de toute et chaque réponse habituelle, pas plus qu'elle ne saurait garantir l'optimalité de tout comportement visant à produire, de prime abord, un résultat satisfaisant. Si les pressions sélectives ont prise sur cette problématique que l'on associe au cadre situationnel global, elles n'interviennent qu'indirectement sur la qualité des arbitrages opérés au regard de chaque cadre situationnel local. Or, pour le comportementaliste, il est acquis que les aptitudes du décideur ne sauraient lui permettre, notamment, de disposer des éléments d'information nécessaires, ni d'opérer les calculs requis. Tout au plus les ajustements réfléchis, quand même ils interviendraient, procéderont-ils de façon approximative. C'est pourquoi, en tout, on doit se trouver dans le domaine du raisonnable plutôt que du rationnel, de la rationalité limitée plutôt que de la rationalité optimale.

CONCLUSION

Quels propos peut-on vouloir offrir à titre de conclusion du présent travail ? Sans doute une orientation bien établie conduit ici à livrer un panorama récapitulatif, avant de suggérer quelques perspectives d'élargissement. Au vu cependant des nombreux propos d'étape, à vocation synthétique, qui jalonnent cette thèse et, plus encore, de la portée synoptique des développements à l'instant menés dans le cadre de notre sixième et dernier chapitre, il nous semble opportun de se dispenser de remplir le premier volet de ce traditionnel 'cahier des charges'. Plutôt, on se propose, brièvement, de remettre en perspective l'impact du courant comportementaliste sur la pensée économique contemporaine. Dans cette optique, il est peut-être une démarche dotée d'une légitimité toute particulière : celle qui consiste à examiner la place occupée aujourd'hui par le concept simonien de rationalité limitée. Outre qu'il soit tentant d'esquisser un inventaire de l'héritage laissé par Simon, cette démarche est l'occasion d'une mise au point utile.

S'il fallait en juger par la fortune récente du concept de rationalité limitée, dont attestent les présentations de Conlisk [1996] ou Laville [1998], on conclurait promptement à la formidable percée du courant comportementaliste. Il n'est que trop clair, pourtant, que la vogue de la rationalité limitée reflète, au mieux, le souci manifesté par certains théoriciens de répondre, *dans un cadre familier*, aux critiques du comportementaliste. En effet, on peut schématiquement déceler, parmi les modèles qui se réclament de la rationalité limitée, deux grandes orientations ; deux orientations dont il est permis de penser qu'elles renvoient, respectivement, à chacune des dimensions du modèle dual du comportement suggéré par la perspective comportementaliste. Il ressort de ce modèle dual, on s'en souvient, que les réponses comportementales doivent être envisagées

comme résultant tantôt de décisions, souvent imparfaites, tantôt de simples habitudes.

Précisément, il est une classe de modèles de la rationalité limitée qui se propose d'entraver les capacités de l'agent économique standard, en tant que décideur. Pour Conlisk [1988, 1996] le décideur auquel renvoient ses propres réflexions est imparfait dans la mesure où il encourt, contrairement à ce que suppose traditionnellement l'économiste, des coûts de décision : la rationalité est limitée parce que coûteuse. Mais la théorie des jeux se révèle également avide d'introduire quelques imperfections dans les processus de décision des joueurs. C'est ainsi que l'on rencontre, suite aux intuitions de Selten [1975], des joueurs qui, pris de légers 'tremblements', peuvent occasionnellement adopter des réponses sous-optimales. De même Radner [1980] a-t-il suggéré l'idée que les joueurs pourraient se contenter de paiements légèrement inférieurs au maximum concevable.

Face à ces modèles qui voient dans les réponses individuelles le fruit d'ajustement réfléchis, bien qu'imparfaits, il est donc une autre catégorie de modèles de la rationalité limitée dont l'unité repose sur la perspective d'acteurs mus par des règles. Cette seconde orientation majeure s'incarne, à l'origine, dans la tradition des 'jeux évolutionnaires' (d'abord développée en biologie par John Maynard Smith⁵³³, puis prolongée notamment par les contributions d'économistes⁵³⁴). Elle a trouvé à s'exprimer, plus récemment, dans le cadre de ces modèles que Aumann [1997, p. 10] tient pour le coeur des 'travaux de nouvelle génération consacrés à la rationalité limitée'. Il s'agit là des modèles de jeux, introduits vers le milieu des années quatre-vingt, qui placent face à face des joueurs-automates ou, plus généralement, des joueurs-machines.

Ainsi présentés, on comprend mieux peut-être à quel titre ces modèles de la rationalité limitée peuvent vouloir se réclamer de l'héritage simonien. Pourtant, Simon lui-même serait-il disposé à reconnaître cette descendance ? Certainement non. C'est que tous les modèles de la rationalité limitée à l'instant évoqués se révèlent, sur deux points au moins, extrêmement conservateurs. D'abord, ils préservent tous une référence à l'optimalité, ou, en d'autres termes, à l'optimisation comme résultat. Dans le cadre de la théorie des jeux, en particulier, les modèles de la rationalité limitée présentent l'avantage, souvent, de sortir les modèles de jeux traditionnels de l'impasse, qu'il s'agisse de donner des fondations crédibles à l'équilibre de Nash⁵³⁵, de privilégier un équilibre parmi d'autres⁵³⁶ ou encore d'éviter certains résultats pervers⁵³⁷ (Crawford [1993, p. 315], Sent

⁵³³ Maynard Smith & Price [1973] offrent ici la contribution de référence. Pour un panorama des travaux menés en biologie, cf. Hammerstein & Selten [1994].

⁵³⁴ Cf. Friedman [1991] pour une vision d'ensemble.

⁵³⁵ L'enjeu est ici d'offrir une alternative à la justification bayésienne, réputée trop exigeante sur le plan des aptitudes prêtées aux joueurs.

⁵³⁶ Il s'agit là de résoudre le problème des équilibres multiples, lequel se fait particulièrement aigu dans le cadre des jeux répétés en stratégies mixtes.

⁵³⁷ Tels ceux auxquels conduisent le fameux dilemme du prisonnier, ou le jeu du mille-pattes.

[1998a, p. 9]). Ensuite et surtout, pour relayer la critique acerbe de Simon [1986], tous ces modèles permettent aux économistes de continuer à pratiquer leur science depuis le fauteuil ; car ils ont en commun d'introduire des hypothèses psychologiques, au demeurant plus ou moins novatrices, de façon tout à fait *ad hoc*.⁵³⁸

Dans l'ensemble, donc, seule une portion modeste des travaux rencontrés, aujourd'hui, sous la bannière de la rationalité limitée relève du courant comportementaliste. Il s'agit de ces modèles, présentés au fil de notre travail, qui s'avèrent disposés à prêter une rationalité procédurale limitée au décideur, sans ressentir pour autant le besoin de conserver le point de mire d'une rationalité substantiellement optimale. Surtout, il s'agit de ces modèles de la rationalité limitée dont le souci premier est de capturer quelques phénomènes d'observation bien identifiés, sur la base de prémisses dotées d'une pertinence empirique dûment établie. S'il fallait, en effet, rapprocher le vaste effort critique et réformateur déployé par Simon d'une ligne directrice, nulle doute que celle-ci serait d'ordre méthodologique. Elle tiendrait en une volonté indéfectible d'apposer une empreinte empiriste/inductiviste sur le cours de la discipline économique. Mais il n'est pas de meilleur sourd, dit-on, que celui qui ne veut pas entendre, et le concept de rationalité limitée est définitivement tombé dans le domaine public.⁵³⁹ Qu'importe, après tout, puisqu'il se trouve nombre d'auteurs disposés à développer des travaux qui respectent l'esprit des enseignements de Simon, plutôt que de chercher à prendre pour base d'une caution intellectuelle, trop souvent usurpée, telle parcelle de ses réflexions.

Bien sûr le courant comportementaliste ne représente, au sein de la science économique contemporaine, qu'une sensibilité nettement minoritaire. Déjà, pourtant, la théorie de la décision s'est vue profondément affectée par les travaux, faits d'expérimentations et de formalisations, de Kahneman et Tversky. Pour reprendre le titre d'une récente recension de la littérature, toutes les énergies sont désormais tournées, à leur suite, vers la 'quête d'une théorie descriptive du choix en situation de risque' (Starmér [2000]). Thaler offre, quant à lui, des modèles susceptibles de rendre compte, notamment, d'une longue liste de comportements individuels qui ne manquent pas d'apparaître, au regard de l'approche économique standard, comme autant d'"anomalies". Face à ces travaux comportementalistes, et bien d'autres encore, dont on s'est fait l'écho dans le cadre du présent travail, il se trouvera peut-être des auteurs pour remarquer, à l'instar de Langlois [1986b, p. 236], que le programme de recherche comportementaliste serait oublieux de la dimension sociale. La critique est injuste, néanmoins.

D'abord, si l'hypothèse de rationalité se trouve bien au centre de l'agenda critique et

⁵³⁸ Il existe donc, croyons-nous, une certaine continuité méthodologique qui unit l'approche économique standard à nombre de travaux se réclamant de la rationalité limitée. Révélatrice de cette continuité nous paraît cette affirmation, aux accents péremptaires, de Aumann [1997, p. 3] qui, après avoir évoqué les critiques visant le caractère *ad hoc* ou irréaliste des prémisses retenues dans le cadre de la théorie des jeux, écrit : 'In science it is more important that the conclusions be right than the assumptions sound reasonable'...

⁵³⁹ Dans un courrier adressé à Sargent, Simon, évoquant le destin de son concept de rationalité limitée, pouvait écrire (non sans humour) : 'I could complain and say : 'I invented it and have a right to decide how it should be defined'. But as I failed to apply for trademark rights, I guess I have no standing in court' (cf. Sent [1998a, p. 10]).

réformateur du comportementaliste, l'hypothèse d'asocialité n'a pas été, loin s'en faut, délaissée. C'est ainsi, notamment, qu'aux travaux expérimentaux de Kahneman, Knetsch et Thaler [1987], visant à établir l'impact de la norme d'équité' ('fairness') sur les choix individuels, ont succédé les analyses et les formalisations de Rabin [1993, 1998]. Est-il nécessaire, ensuite, de rappeler l'importance des contributions de Leibenstein, March ou Simon au champ de l'économie des organisations (Ménard [1989]) ? Peut-on nier que ces contributions aient été l'occasion, pour ces auteurs en particulier, d'articuler l'individuel au collectif ? Enfin, pour progresser encore dans notre argument, Simon [1979, 1987a] ou Nelson & Winter [1982] ont fait valoir que l'évolution des variables agrégées, dont se préoccupe le macro-économiste, pouvait être restituée sur la base d'hypothèses et de prémisses conformes aux enseignements comportementalistes. La dimension sociale ne nous paraît donc pas oubliée. Mais cela serait l'objet d'un autre travail, en vérité, que de vouloir pleinement faire justice de ce propos.

BIBLIOGRAPHIE

- Ainslie G. [1975]. 'Specious reward : a behavioral theory of impulsiveness and impulse control'. *Psychological Bulletin*, 82 (4), pp. 463-509.
- Ainslie G. [1991]. 'Derivation of 'rational' economic behavior from hyperbolic discount curves'. *American Economic Review*, 81 (2), pp. 334-40.
- Ainslie G. & Haslam N. [1992]. 'Hyperbolic discounting', in Loewenstein & Elster [1992, pp. 57-92].
- Ainslie G. [1999]. 'Psychological discount rate', in Earl & Kemp [1999, pp. 472-9].
- Akerlof G. A. & Dickens W. T. [1982]. 'The economic consequences of cognitive dissonance'. *American Economic Review*, 72 (3), pp. 307-19.
- Akerlof G. A. & Yellen J. [1985]. 'Can small deviations from rationality make significant differences in economic equilibria ?'. *American Economic Review*, 75 (4), pp. 708-20.
- Albanese P. J. [1991]. 'Behavioral economics, psychological economics, and socio-economics : object relations theory at the crossroads', in Frantz *et al.* [1991, Vol. 2A, pp. 19-34].
- Alchian A. A. [1950]. 'Uncertainty, evolution, and economic theory'. *Journal of Political Economy*, 58 (3), pp. 211-221.
- Alchian A. A. & Demsetz H. [1972]. 'Production, information costs and economic organization'. *American Economic Review*, 62 (5), pp. 777-95.
- Allais M. [1953]. 'Le comportement de l'Homme rationnel devant le risque : critique des postulats et axiomes de l'école américaine'. *Econometrica*, 21 (4), pp. 503-46.
- Allison J. [1983]. *Behavioral economics*. New York : Praeger.
- Alpert M. & Raiffa H. [1982]. 'A progress report on the training of probability assessors', in Kahneman *et al.* [1982, pp. 294-305].
- Andler D. [1992] (dir.). *Introduction aux sciences cognitives*. Paris : Gallimard.
- Archibald G. C. [1987]. 'Firm, theory of the ', in Eatwell *et al.* [1987, Vol. 2, pp. 357-63].
- Arrow K. J. [1974]. *The limits of organization*. New York : W. W. Norton.
- Arrow K. J. [1987]. 'Rationality of self and others in an economic system', in Hogarth & Reder [1987, pp. 201-15].
- Aumann R. J. [1997]. 'Rationality and bounded rationality'. *Games and Economic Behavior*, 9 (1), pp. 2-14.
- Baars B. J. [1986]. *The cognitive revolution in psychology*. New York : Guilford Press.
- Bar-Hillel M. [1973]. 'On the subjective probability of compound events'. *Organizational Behavior and Human Performance*, 9 (3), pp. 396-406.
- Barnard C. I. [1938]. *The functions of the executive*. Cambridge : Harvard University Press.
- Baron J. N. & Hannan M. T. [1994]. 'The impact of economics on contemporary sociology'. *Journal of Economic Literature*, 32 (3), pp. 1111-46.
- Baumol W. J. [1958]. 'The cardinal utility which is ordinal'. *Economic Journal*, 68, pp. 665-72.
- Baumol W. J. [1959]. *Business behavior, value and growth*. New York : Macmillan.

-
- Baumol W. J. & Quandt R. E. [1964]. 'Rules of thumb and optimally imperfect decisions'. *American Economic Review*, 54 (1), pp. 23-46.
- Becker G. S. [1976]. *The economic approach to human behavior*. Chicago : University of Chicago Press.
- Becker G. S. [1981]. *A treatise on the family*. Cambridge (Ma) : Harvard University Press.
- Becker G. S. [1987]. 'Economic analysis and human behavior', in Green & Kagel [1987, pp. 3-17].
- Bell D. E., Raiffa H. & Tversky A. [1988] (dir.). *Decision making -descriptive, normative and prescriptive interactions-*. Cambridge : Cambridge University Press.
- Blaug M. [1980]. *The methodology of economics -or how economists explain-*. Cambridge : Cambridge University Press.
- Boland L. A. [1979]. 'A critic of Friedman's critics'. *Journal of Economic Literature*, 17 (2), pp. 503-22.
- Boland L. A. [1981]. 'On the futility of criticizing the neoclassical maximization hypothesis'. *American Economic Review*, 71 (5), pp. 1031-36.
- Bonnet C., Ghiglione R. & Richard J. F. [1990] (dir.). *Traité de psychologie cognitive*, Vol. 3, Paris : Dunod.
- Boudon R. [1992]. 'Action', in Boudon (dir.). *Traité de sociologie*, pp. 22-55. Paris : PUF.
- Boudon R. [1989]. 'Rationalité', in Boudon R. & Bourricaud F. *Dictionnaire critique de la sociologie*, 4ème éd., pp. 478-487. Paris : PUF.
- Bremer M. A. & Sweeney R. J. [1991]. 'The reversal of large stock price decreases'. *Journal of Finance*, 46, pp. 747-54.
- Brochier H. [1996]. 'Rationalité économique', in *Encyclopaedia Universalis*, Vol. 19, pp. 548-550. Paris : Encyclopaedia Universalis Editions.
- Cahiers du GRATICE*, Economie et psychologie, n°14, Premier semestre 1998.
- Cahuc P. [1993]. *La nouvelle micro-économie*. Paris : La Découverte.
- Caldwell B. J. [1982]. *Beyond positivism : economic methodology in the twentieth century*. London : Allen & Unwin.
- Caldwell B. J. [1986]. 'Economic methodology and behavioral economics : an interpretive essay', in Gilad & Kaish [1986, Vol. 1A, pp. 5-18].
- Camerer C. F. [1987]. 'Do biases in probability judgment matter in markets ? Experimental evidence'. *American Economic Review*, 77, pp. 981-97.
- Camerer C. F. [1990]. 'Do markets correct biases in probability judgment ? Evidence from market experiments', in Green & Kagel [1990, pp. 126-72].
- Camerer C. F. & Johnson E. J. [1991]. 'The process-performance paradox in expert judgment : how can experts know so much and predict so badly ?', in Ericsson K. A. & Smith J. (dir.). *Toward a general theory of expertise : prospects and limits*, pp. 195-217. Cambridge : Cambridge University Press.
- Camerer C. F. [1995]. 'Individual decision making', in Kagel & Roth [1995, pp. 587-703].
- Camic C. [1986]. 'The matter of habit'. *American Journal of Sociology*, 91 (5), pp.

1039-87.

- Choquet G. [1954]. 'Theory of capacities'. *Annales de l'Institut Fourier*, 5, pp. 131-295.
- Clarck J. M. [1918]. Economics and modern psychology, Part I & II. *Journal of Political Economy*, 26 (1-2), pp. 1-30 & pp. 136-66.
- Clarkson G. P. E. [1963]. 'A model of trust investment behavior', in Cyert & March [1963, pp. 253-67].
- Cohen M. D. & Bacdayan P. [1994]. 'Organizational routines are stored as procedural memory -evidence from a laboratory study'. *Organization Science*, 5 (4), pp. 554-68.
- Collard D. [1978]. *Altruism and economy*. Oxford : Martin Robertson.
- Conlisk J. [1988]. 'Optimization cost'. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 9 (3), pp. 213-28.
- Conlisk J. [1996]. 'Why bounded rationality'. *Journal of Economic Literature*, 34 (2), pp. 669-700.
- Covich A. P. [1987]. 'Optimal use of space by neighboring central place foragers : when and where to store surplus ressources', in Green & Kagel [1987, pp. 249-94].
- Crawford V. [1993]. 'Adaptive dynamics'. *Games and Economic Behavior*, 5, part I & II, pp. 315-9 & 509-13.
- Cudd A. E. [1993]. 'Game theory and the history of ideas about rationality'. *Economics and Philosophy*, 9, pp. 101-133.
- Cyert R. M. & Grunberg E. [1963]. 'Assumption, prediction, and explanation in economics', in Cyert & March [1963, pp. 298-311].
- Cyert R. M., Simon H. A. & Trow D. B. [1956]. 'Observation of a business decision'. *Journal of Business*, 29, pp. 237-48.
- Cyert R. M. & March J. G. [1963]. *A behavioral theory of the firm*. Englewood Cliffs : Prentice-Hall.
- Cyert R. M. [1988]. *The economic theory of organization and the firm*. Hemel Hempstead : Harvester Wheatsheaf.
- Day R. H. [1967]. 'Profit, learning and the convergence of satisficing to marginalism'. *Quarterly Journal of Economics*, 81, pp. 302-311.
- Day R. H. & Groves T. [1975] (dir.). *Adaptative economic models*. New York : Academic Press.
- Day R. H. & Pingle M. A. [1991]. 'Economizing, economizing', in Frantz *et al.* [1991, Vol. 2B, pp. 509-22].
- De Bondt W. F. & Thaler R. H. [1985]. 'Does the stock market overreact ?'. *Journal of Finance*, 40 (3), pp. 793-808.
- De Bondt W. F. & Thaler R. H. [1987]. 'Further evidence on investor overreaction and stock market seasonality'. *Journal of Finance*, 42, pp. 557-81.
- De Bondt W. F. & Thaler R. H. [1990]. 'Do security analysts overreact ?'. *American Economic Review*, 80 (2), pp. 52-7.
- De Bondt W. F. & Thaler R. H. [1992]. 'A mean-reverting walk down wall-street', in Thaler [1992, pp. 151-67].

-
- Demailly A. & Le Moigne J. L. [1986] (dir). *Sciences de l'intelligence, sciences de l'artificiel*. Lyon : PUL.
- Dickens W. T. [1986]. 'Safety regulation and 'irrational behavior'', in Gilad & Kaish [1986, Vol. 1A, pp. 325-48].
- Dockès P. [1996]. *La société n'est pas un pique-nique, Léon Walras et l'économie sociale*. Paris : Economica.
- Dosi G. & Egidi M. [1991]. 'Substantive and procedural uncertainty : an exploration of economic behaviors in complex and changing environments'. *Journal of Evolutionary Economics*, 1 (2), pp. 145-68.
- Earl P. E. [1983]. *The economic imagination : toward a behavioral theory of choice*. Armonk : Sharpe Inc.
- Earl P. E. [1983a]. 'The consumer in his/her social setting : a subjectivist view', in Wiseman J. (dir.). *Beyond positive economics*, pp. 176-91. London : Macmillan.
- Earl P. E. [1986]. *Lifestyle economics : consumer behavior in a turbulent world*. New York : Saint Martin's Press.
- Earl P. E. [1988] (dir.). *Behavioral economics*, Vol. I & II. Aldershot : Edward Elgar.
- Earl P. E. [1988a]. 'Introduction', in Earl [1988, pp. 1-16].
- Earl P. E. [1988b] (dir.). *Psychological economics : development, tensions, prospects*. Boston : Kluwer Academic Publishers.
- Earl P. E. [1990]. 'Economics and psychology : a survey'. *Economic Journal*, 100, pp. 718-55.
- Earl P. E. [1993]. 'On the complementarity of economic applications of cognitive dissonance theory and personal construct psychology', in Lea *et al.* [1993, pp. 49-65].
- Earl P. E. & Kemp S. [1999] (dir.). *The Elgar companion to consumer research and economic psychology*. Geltenham (UK), Northampton (USA) : Edward Elgar.
- Earl P. E. & Wicklund R. A. [1999]. 'Cognitive dissonance', in Earl & Kemp [1999, pp. 81-7].
- Eatwell J., Milgate M & Newman P. K. [1987] (dir.). *The new palgrave. A dictionary of economics*. London : Macmillan.
- Edwards W. [1968]. 'Conservatism in human information processing', in Kleinmuntz (dir.) *Formal representation of human judgment*, pp. 17-52. New York : Wiley.
- Egidi M. & Maris R. [1992] (dir.). *Economics, bounded rationality and the cognitive revolution*. Aldershot : Edward Elgar.
- Eichner A. S. [1983] (dir.). *Why economics is not yet a science*. Armonk : Sharpe Inc.
- Einhorn I. J & Hogarth R. M. [1978]. 'Confidence in judgment : persistence in the illusion of validity'. *Psychological Riview*, 85, pp. 395-416.
- Einhorn I. J & Hogarth R. M. [1981]. 'Behavioral decision theory : processes of judgement and choice'. *Annual Review of Psychology*, 32, pp. 53-88.
- Einhorn I. J. [1982]. 'Learning from experience and suboptimal rules in decision making', in Kahneman *et al.* [1982, pp. 268-83].
- Ellsberg D. [1954]. 'Classic and current notions of 'measurable utility''. *Economic*

- Journal*, 64, pp. 528-56.
- Elster J. [1979]. *Ulysses and the sirens : studies in rationality and irrationality*. Cambridge (UK) : Cambridge University Press.
- Etzioni A. [1986]. 'The case for a multiple-utility conception'. *Economics and Philosophy*, 2, pp. 159-84.
- Etzioni A. [1988]. *The moral dimension : toward a new economics*. New York : Free Press.
- Etzioni A. [1991]. 'Policy implications of socio-economics', in Frantz et al. [1991, Vol. 2A, pp. 5-18].
- Fama E. F. [1965]. 'The behavior of stock market prices'. *Journal of Business*, 38, pp. 34-105.
- Favereau O. [1989]. 'Marchés internes, marchés externes'. *Revue Economique*, 40 (2), pp. 273-328.
- Festinger L. [1957]. *A theory of cognitive dissonance*. Stanford : Stanford University Press.
- Fischhoff B. [1975]. 'Hindsight # foresight : the effect of outcome knowledge on judgment under uncertainty'. *Journal of Experimental Psychology : Human Perception and Performance*, 1 (1), pp. 288-99.
- Fischhoff B., Slovic P. & Lichtenstein S. [1977]. 'Knowing with certainty : the appropriateness of extreme confidence'. *Journal of Experimental Psychology : Human Perception and Performance*, 3, pp. 552-64.
- Fischhoff B. [1982]. 'For those condemned to study the past : heuristics and biases in hindsight', in Kahnemen et al. [1982, pp. 335-354].
- Fishburn P. C. [1989]. 'Retrospective on the utility theory of Von Neumann and Morgenstern'. *Journal of Risk and Uncertainty*, 2, pp. 127-58.
- Fong G. T., Krantz D. H. & Nisbett R. E. [1988]. 'The effects of statistical training on thinking about everyday problems', in Bell et al. [1988, pp. 299-340].
- Ford J. L. [1999]. 'Expectations', in Earl & Kemp [1999, pp. 208-14].
- Forest J. & Mehier C. [2001]. 'John R. Commons and Herbert A. Simon on the concept of rationality'. *Journal of Economic Issues*, 35 (3), à paraître.
- Frantz R. H. [1992]. 'X-efficiency and allocative efficiency : what have we learned ?'. *American Economic Review*, 82 (2), pp. 434-8.
- Frantz R., Singh H. & Gerber J. [1991] (dir). *Handbook of behavioral economics*, Vol. 2A : Behavioral environments, Vol. 2B : Behavioral decision making. Greenwich : JAI Press.
- Frantz R., Singh H. & Gerber J. [1996] (dir). *Handbook of behavioral economics*, Vol. 3 : Behavioral decision-making, Greenwich : JAI Press.
- Friedman M. & Savage L. J. [1948]. 'The utility analysis of choices involving risk'. *Journal of Political Economy*, 56 (4), pp. 279-303.
- Friedman M. & Savage L. J. [1952]. 'The expected utility hypothesis and the measurability of utility'. *Journal of Political Economy*, 60, pp. 463-74.
- Friedman M. [1953]. 'The methodology of positive economics', in *Essays in Positive*

- Economics*, pp. 3-43. Chicago : University of Chicago Press.
- Friedman M. [1995]. *Essais d'économie positive*. Paris : Litec.
- Friedman D. [1991]. 'Evolutionary games in economics'. *Econometrica*, 69, pp. 637-66.
- Gayant J-P. [1998]. 'L'apport des modèles non-additifs en théorie de la décision dans le risque et l'incertain'. *Revue Française d'Economie*, 13 (1), pp. 199-227.
- George C. [1992]. 'Apprentissages', in *Encyclopédie Philosophique Universelle*, Vol. II, pp. 137-8. Paris : PUF.
- Gilad B. & Kaish S. [1982]. 'A note on the past and future of psychonomics'. *Journal of Behavioral Economics*, 11 (2), pp. 51-66.
- Gilad B., Kaish S. & Loeb P. [1984]. 'From economic behavior to behavioral economics : the behavioral uprising in economics'. *Journal of Behavioral Economics*, 13, pp. 1-22.
- Gilad B. & Kaish S. [1986] (dir). *Handbook of behavioral economics*, Vol. 1A : Behavioral microeconomics, Vol. 1B : Behavioral macroeconomics. Greenwich : JAI Press.
- Gilad B. & Kaish S. [1986a]. 'Introduction', in Gilad & Kaish [1986, Vol. 1A, pp. xvii-xxiii].
- Gilad B., Kaish S. & Loeb P. [1987]. 'Cognitive dissonance and utility maximization : a general framework'. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 8, pp. 61-73.
- Goldstein W. M. & Hogarth R. M. [1997] (dir.). *Research on judgment and choice –currents, connections, controversies-*. Cambridge : Cambridge University Press.
- Goldstein W. M. & Hogarth R. M. [1997a]. 'Judgment and decision research : some historical context', in Goldstein & Hogarth [1997, pp. 3-65].
- Gordon R. A. [1948]. 'Short-period price determination in theory and practice'. *American Economic Review*, 38, pp. 265-88.
- Gramlich E. W. [1983]. 'Models of inflation expectations formation : a comparison of house-hold and economist forecasts'. *Journal of Money, Credit, and Banking*, 15, pp. 155-73.
- Green L. & Kagel J. H. [1987] (dir). *Advances in behavioral economics*, Vol. 1, Norwood : Ablex Publishing Co.
- Green L. & Kagel J. H. [1987a]. 'Introduction', in Green & Kagel [1987, pp. vii-ix].
- Green L. & Kagel J. H. [1990] (dir). *Advances in behavioral economics*, Vol. 2, Norwood : Ablex Publishing Co.
- Green L. & Bickel W. [1996] (dir.). *Advances in behavioral economics*, Vol. 3, Norwood : Ablex Publishing Co.
- Grether D. & Plott C. [1979]. 'Economic theory of choice and the preference reversal phenomenon'. *American Economic Review*, 69 (4), pp. 623-38.
- Grether D. M. [1980]. 'Bayes' rule as a descriptive model : the representativeness heuristic'. *Quarterly Journal of Economics*, 95, pp. 537-57.
- Griffin D. & Tversky A. [1992]. 'The weighing of evidence and the determinants of confidence'. *Cognitive Psychology*, 24 (3), pp. 411-35.
- Grossbard-Shechtman S. & Neuman S. [1991]. 'Cross productivity effects of education and origin on earnings', in Frantz *et al.* [1991, Vol. 2A, pp. 125-45].

- Guerrien B. [1989]. *La théorie néo-classique. Bilan et perspectives du modèle d'équilibre général*. Paris : Economica.
- Guerrien B. [1996]. *Dictionnaire d'analyse économique*. Paris : La Découverte.
- Guillaume P. [1979]. *La psychologie de la forme*. Paris : Flammarion.
- Güth W., Schmittberger R. & Schwarze B. [1982]. 'An experimental analysis of ultimatum bargaining'. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 3 (4), pp. 367-88.
- Hall R.L. & Hitch C. J. [1939]. 'Price theory and business behaviour'. *Oxford Economic Papers*, 2, pp. 12-45.
- Haltiwanger J. & Waldman M. [1985]. 'Rational expectations and the limits of rationality : an analysis of heterogeneity'. *American Economic Review*, 75 (3), pp. 326-40.
- Haltiwanger J. & Waldman M. [1991]. 'Responders versus non-responders : a new perspective on heterogeneity'. *Economic Journal*, 101, pp. 1085-102.
- Hammerstein P. & Selten R. [1994]. 'Game theory and evolutionary biology', in Aumann R. J. & Hart S. (dir.). *Handbook of game theory*, Vol. 2, pp. 929-93. New York : Elsevier.
- Hammond P. [1987]. 'Uncertainty', in Eatwell et al. [1987], pp. 728-33].
- Hawkins S. A. & Hastie R. [1990]. 'Hindsight : biased judgments of past events after the outcomes are known'. *Psychological Bulletin*, 107, pp. 311-27.
- Hayek F. A. [1937]. 'Economics and knowledge'. *Economica*, 4, pp. 33-54.
- Hayek F. A. [1945]. 'The use of knowledge in society'. *American Economic Review*, 35, pp. 519-30.
- Hayek F. A. [1948]. *Individualism and economic order*. Londres : Routledge and Kegan.
- Hayek F. A. [1973]. *Law, legislation and liberty*, Vol. 1 : *Rules and order*, Londres : Routledge and Kegan.
- Heider F. [1958]. *The psychology of interpersonal relations*. New York : Willey.
- Heiner R. A. [1983]. 'The origin of predictable behavior'. *American Economic Review. Papers and Proceedings*, 73 (4), pp. 460-595.
- Heiner R. A. [1986]. 'Uncertainty, signal detection experiments, and modeling behavior', in Langlois [1986, pp. 59-115].
- Heiner R. A. [1986a]. 'The economics of information when decisions are imperfect', in Mac Fadyen & Mac Fadyen [1986, pp. 293-350].
- Heiner R. A. [1988]. 'The necessity of imperfect decisions'. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 10, pp. 29-55.
- Hempel C. G. & Oppenheim P. [1948]. 'Studies in the logic of explanation'. *Philosophy of Science*, 15, pp. 135-78.
- Herrnstein R. J. [1961]. 'Relative and absolute strength of response as a function of the frequency of reinforcement'. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, 4, pp. 267-272.
- Herrnstein R. J. [1970]. 'On the law of effect'. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, 13, pp. 243-66.

-
- Herrnstein R. J. & Vaughan W. [1987]. 'Stability, Melioration and natural selection', in Green & Kagel [1987, pp. 185-218].
- Herrnstein R. J. [1990]. 'Rational choice theory : necessary but not sufficient'. *American Psychologist*, 45 (3), pp. 356-67.
- Herstein I. N. & Milnor J. [1953]. 'An axiomatic approach to measurable utility'. *Econometrica*, 21, pp. 291-97.
- Hey J. D. [1982]. 'Search for rules for search'. *Journal of Economic Behavior and Organizations*, 3 (1), pp. 65-81.
- Hey J. D. [1994]. 'Expectations formation : rational or adaptive or... ?'. *Journal of Economic Behavior and Organizations*, 25 (3), pp. 329-49.
- Hirschman A. O. E. [1965]. 'Obstacles to development : a classification and a quasi-vanishing act'. *Economic Development and Cultural Change*, 13, pp. 385-93.
- Hirshleifer J. [1985]. 'The expanding domain of economics'. *American Economic Review*, 75, pp. 53-68.
- Hodgson G. M. [1993]. 'Institutional economics : surveying the 'old' and the 'new''. *Metroeconomica*, 44 (1), pp. 1-28.
- Hodgson G. M. [1995] (dir.). *Economics and biology*. International library of critical writings in economics, Vol. 50. Aldershot Hants : Edward Elgar.
- Hodgson G. M. [1997]. 'The ubiquity of habits and rules'. *Cambridge Journal of Economics*, 21, pp. 663-84.
- Hogarth R. M. & Makidakis S. [1981]. 'Forecasting and planning : an evaluation'. *Management Science*, 27, pp. 115-38.
- Hogarth R. M. & Reder M. W. [1987] (dir.). *Rational choice -the contrast between economics and psychology-*. Chicago : University of Chicago Press.
- Hogarth R. M. [1987]. *Judgment and choice*. 2nd ed. New York : Wiley.
- Hogarth R. M. & Kunreuther H. [1995]. 'Decision making under ignorance : arguing with yourself'. *Journal of Risk and Uncertainty*, 10, pp. 15-36.
- Holmström B. & Tirole J. [1989]. 'The theory of the firm', in Schmalensee R. & Willig R. D. (dir.). *Handbook of industrial organization*, Vol. 1, pp. 61-133. Amsterdam : Elsevier.
- Hursh S. R. & Bauman R. A. [1987]. 'The behavioral analysis of demand', in Green & Kagel [1987, pp. 117-65].
- Hutchison T. H. [1938]. *The significance and basic postulates of economic theory*. London : Macmillan.
- Hutchison T. H. [1956]. 'Professor Machlup on verification in economics'. *Southern Economic Journal*, 22, pp. 476-83.
- James W. [1890]. *The principles of psychology*. New York : Holt.
- Jensen M. & Meckling W. [1976]. 'Theory of the firm : managerial behavior, agency costs and capital structure'. *Journal of Financial Economics*, 3, pp. 305-60.
- Jessua C. [1991]. *Histoire de la théorie économique*. Paris : PUF.
- Johnson-Laird P. N. [1999]. 'Deductive reasoning'. *Annual Review of Psychology*, 50,

pp. 109-35.

Kagel J. H. & Winkler R. C. [1972]. 'Behavioral economics : areas of cooperative research between economics and applied behavioral analysis'. *Journal of Applied Behavior Analysis*, 5, pp. 335-42.

Kagel J. H., Batalio R. C., Rachlin H. & Green L. [1975]. 'Experimental studies of consumer demand using laboratory animals'. *Economic Enquiry*, 13, pp. 22-38.

Kagel J. H., Batalio R. C., Rachlin H. & Green L. [1981]. 'Demand curves for animal consumers'. *Quarterly Journal of Economics*, 96 (1), pp. 1-15.

Kagel J. & Roth A. [1995]. *The handbook of experimental economics*. Princeton : Princeton University Press.

Kahneman D. & Tversky A. [1972]. 'Subjective probability : a judgement of representativeness'. *Cognitive Psychology*, 3 (3), pp. 430-54.

Kahneman D. & Tversky A. [1973]. 'On the psychology of prediction'. *Psychological Review*, 80 (4), pp. 237-51.

Kahneman D. & Tversky A. [1979]. 'Prospect theory : an analysis of decision under risk'. *Econometrica*, 47 (2), pp. 263-91.

Kahneman D., Slovic P. & Tversky A. [1982] (dir.). *Judgment under uncertainty : heuristics and biases*. Cambridge : CUP Press.

Kahneman D., Slovic P. & Tversky A. [1982a]. 'Preface', in Kahneman *et al.* [1982, pp. xi-xiii].

Kahneman D. & Tversky A. [1982]. 'Variants of uncertainty', in Kahneman *et al.* [1982, pp. 509-20].

Kahneman D., Knetsch J. L. & Thaler R. H. [1990]. 'Experimental tests of the endowment effect and the Coase theorem'. *Journal of Political Economy*, 98 (6), pp. 1325-48.

Kahneman D., Knetsch J. L. & Thaler R. H. [1991]. 'Anomalies : the endowment effect, loss aversion and *statu quo* bias'. *Journal of Economic Perspectives*, 5 (1), pp. 193-206.

Kahneman D. & Snell J. [1992]. 'Predicting a changing taste : do people know what they will like ?'. *Journal of Behavioral Decision Making*, 5, pp. 187-200.

Kahneman D. & Tversky A. [1996]. 'On the reality of cognitive illusions'. *Psychological Review*, 103, pp. 582-91.

Kahneman D. & Tversky A. [2000] (dir.). *Choices, values and frames*. New York : Cambridge University Press.

Kaish S. [1986]. 'Behavioral economics in the theory of the business cycle', in Gilad & Kaish [1986, Vol. 1B, pp. 31-49].

Katona G. [1951]. *Psychological analysis of economic behavior*. New York : Mc Graw-Hill.

Katona G. [1953]. 'Rational behavior and economic behavior'. *Psychological Review*, 60 (5), pp. 307-18.

Katona G. [1960]. *The powerful consumer : psychological studies of the american economy*. New York : Mc Graw-Hill.

-
- Katona G. [1964]. *The mass consumption society*. New York : Mc Graw-Hill.
- Katona G. [1968]. 'Behavioral and ecological economics : consumer behavior : theory and findings on expectations and aspirations'. *American Economic Review*, 58, pp. 19-30.
- Katona G. [1975]. *Psychological economics*. New York : Elsevier.
- Katona G. [1980]. *Essays on behavioral economics*. Ann Arbor : University of Michigan Press.
- Kaufman B. E. [1990]. 'A new theory of satisficing'. *Journal of Behavioral Economics*, 19, pp. 35-51.
- Kay N. M. [1979]. *The innovating firm : a behavioral theory of corporate R & D*. London : Macmillan.
- Kay N. M. [1984]. *The emergent firm : knowledge, ignorance and surprise in economic organization*. London : Macmillan.
- Kelley H. H. [1967]. 'Attribution theory in social psychology', in Vine D. L. (dir.). *Nebraska symposium on motivation*, pp. 192-238. Lincoln : University of Nebraska Press.
- Kelly G. A. [1963]. *A theory of personality*. New York : Norton.
- Khalil E. [1998]. 'The five careers of the biological metaphor in economic theory'. *Journal of Socio-Economics*, 27, pp. 29-52.
- Kinchla R. A. [1992]. 'Attention'. *Annual Review of Psychology*, 43, pp. 711-42.
- Kirman A. [1992]. 'Whom or what does the representative individual represent ?'. *Journal of Economic Perspectives*, 6 (2), pp. 117-36
- Knight F. H. [1921]. *Risk, uncertainty and profit*. New York : Houghton Mifflin.
- Kohn M. G. & Shavell S. [1974]. 'The theory of search'. *Journal of Economic Theory*, 9, pp. 92-123.
- Kuhn T. S. [1962]. *The structure of scientific revolutions*. Chicago : University of Chicago Press.
- Kunreuther H., Ginsberge R., Miller L. et al. [1978]. *Disaster insurance protection : public policy lessons*. New York : Willey.
- Lancaster K. J. [1966]. 'A new approach to consumer theory'. *Journal of Political Economy*, 74, pp. 132-57.
- Langlois R. N. [1986] (dir.). *Economics as a process. Essays in the new institutional economics*. Cambridge : CUP Press.
- Langlois R. N. [1986a]. 'The new institutional economics : an introductory essay', in Langlois [1986, pp. 1-26].
- Langlois R. N. [1986b]. 'Rationality, institutions and explanation', in Langlois [1986, pp. 225-55].
- Langlois R. N. [1990]. 'Bounded rationality and behavioralism : a clarification and critique'. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 146 (4), pp. 691-5.
- Latsis S. J. [1972]. 'Situational determinism in economics'. *British Journal for the Philosophy of Science*, 23, pp. 207-45.

- Latsis S. J. [1976]. 'A research program in economics', in Latsis S. J., 1976 (dir.). *Method and appraisal in economics*, pp. 1-41. Cambridge : Cambridge University Press.
- Laville F. [1998]. 'Modélisation de la rationalité limitée : de quels outils dispose-t-on ?'. *Revue Economique*, 49 (2), pp. 335-65.
- Lea S. E. G. [1978]. 'The psychology and economics of demand'. *Psychological Bulletin*, 85 (3), pp. 441-6.
- Lea S. E. G., Tarpay R. M. & Webley P. [1987]. *The individual in the economy - a textbook of economic psychology*. Cambridge : Cambridge University Press.
- Lea S. E. G., Webley P. & Young B. M. [1992] (dir.). *New directions in economic psychology*. Aldershot : Edward Elgar.
- Lea S. E. G., Webley P. & Young B. M. [1992a]. 'Economic psychology : a new sense of direction', in Lea et al. [1992, pp. 1-12].
- Leibenstein H. [1950]. 'Bandwagon, snob and Veblen effects in the theory of consumer's demand'. *Quarterly Journal of Economics*, 54, pp. 183-207.
- Leibenstein H. [1960]. *Economic theory and organization analysis*. New York : Harper.
- Leibenstein H. [1966]. 'Allocative efficiency vs. X-efficiency'. *American Economic Review*, 56 (3), pp. 392-415.
- Leibenstein H. [1976]. *Beyond economic man*. Cambridge (Ma) : Harvard University Press.
- Leibenstein H. [1979]. 'A branch of economics is missing : micro-micro theory'. *Journal of Economic Literature*, 17, pp. 477-502.
- Leibenstein H. [1985]. 'On relaxing the maximisation postulate'. *Journal of Behavioral Economics*, 14, pp. 5-20.
- Leibenstein H. [1987]. *Inside the firm : the inefficiencies of hierarchy*. Cambridge (Ma) : Harvard University Press.
- Leibenstein H. & Maital S. [1994]. 'The organizational foundations of X-inefficiency' - a game theoretic interpretation of Argyris' model of organizational learning-. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 23 (3), pp. 251-68.
- Le Moigne J. L. [1995]. *Les épistémologies constructivistes*. Paris : PUF.
- Le Moigne J. L. [1995a]. 'Sur la capacité de la raison à discerner : rationalité substantive et rationalité procédurale', in Passeron J.-C. & Gérard-Varet L.-A. (dir.). *Le modèle et l'enquête. Les usages du principe de rationalité dans les sciences sociales*, pp. 245-97. Paris : Editions de l'EHESS.
- Le Ny J-F. [1996]. 'Apprentissage', in *Enciclopaedia Universalis*, Vol 2, pp. 676-78, Paris : Encyclopaedia Universalis Editions.
- Leontief W. [1971]. 'Theoretical assumptions and unobserved facts. *American Economic Review*, 61, pp. 1-7.
- Lester R. A. [1946]. 'Shortcomings of marginal analysis for wage-employment problems'. *American Economic Review*, 36, pp. 62-82.
- Lester R. A. [1947]. 'Marginalism, minimum wages, and labor markets'. *American Economic Review*, 37, pp. 135-48.

-
- Lewin K., Dembo T., Festinger L. & Sears P. S. [1944]. 'Levels of aspiration', in Mc Hunt J. (dir.). *Personality and the behavior disorders*, pp. 333-78. New York : Ronald Press.
- Lewin S. [1996]. 'Economics and psychology : lessons for our day from the early twentieth century'. *Journal of Economic literature*, 34, pp. 1293-1323.
- Lewis A. [1988]. 'Some methods in psychological economics', in Earl [1988b, pp. 189-210].
- Lewis A., Webley P. & Furnham A. [1995]. *The new economic mind -the social psychology of economic behavior-*. Hemel Hempstead : Harvester Wheatsheaf.
- Lichtenstein S. & Slovic P. [1971]. 'Reversals of preference between bids and choices in gambling decisions'. *Journal of Experimental Psychology*, 89 (1), pp. 46-55.
- Lichtenstein S. & Slovic P. [1973]. 'Response-induced reversals of preference : an extended replication in Las Vegas'. *Journal of Experimental Psychology*, 101 (1), pp. 16-20.
- Lichtenstein S., Fischhoff B. & Phillips D. [1982]. 'Calibration of probabilities : the state of the art to 1980', in Kahneman *et al.* [1982, pp. 306-34].
- Likert R. [1972]. 'Courageous pioneer : creating a new field of knowledge', in Strumpel *et al.* [1972, pp. 3-14].
- Lippman S. A. & Mc Call J. J. [1976]. 'The economics of job search : a survey'. *Economic Inquiry*, 14, pp. 155-89.
- Loasby B. J. [1976]. *Choice, complexity and ignorance : an enquiry into economic theory and the practice of decision making*. Cambridge : CUP Press.
- Loasby [1983]. 'Knowledge, learning and enterprise', in Wiseman J. (dir.). *Beyond positive economics*, pp. 104-21. London : Macmillan.
- Loewenstein G. [1988]. 'Frames of mind in intertemporal choice'. *Management Science*, 34, pp. 200-14.
- Loewenstein G. & Thaler R. H. [1989]. 'Anomalies : intertemporal choice'. *Journal of Economic Perspectives*, 3 (4), pp. 181-93.
- Loewenstein G. & Elster J. [1992] (dir.). *Choice over time*. New York : Russel Sage Foundation.
- Loewenstein G. [1992]. 'The fall and rise of psychological explanations in the economics of intertemporal choice', in Loewenstein & Elster [1992, pp. 3-34].
- Loewenstein G. & Prelec D. [1992]. 'Anomalies in intertemporal choice : evidence and an interpretation'. *Quarterly Journal of Economics*, 107 (2), pp. 573-97.
- Looms G. & Sugden R. [1982]. 'Regret theory : an alternative theory of rational choice under uncertainty'. *Economic Journal*, 92, pp. 805-25.
- Looms G. [1988]. 'Further evidence on the impact of regret and disappointment in choice under uncertainty'. *Economica*, 55, pp. 47-62.
- Lovell M. C. [1986]. 'Tests of the rational expectations hypothesis'. *American Economic Review*, 76 (1), pp. 110-24.
- Lucas R. E. [1987]. 'Adaptive behavior and economic theory', in Hogarth & Reder [1987, pp. 217-42].

- Mac Cain R. A. [1991]. 'Groping : toward a behavioral methodology of choice', in Frantz *et al.* [1991, Vol 2B, pp. 495-508].
- Mac Fadyen A. J. & Mac Fadyen H. W. [1986] (dir.). *Economic psychology : intersections in theory and application*. Amsterdam : Elsevier.
- Mac Fadyen A. J. & Mac Fadyen H. W. [1986a]. 'Editors' introduction', in Mac Fadyen & Mac Fadyen [1986, pp. 1-5].
- Mac Fadyen A. J. [1986]. 'Rational economic man : an introductory survey', in Mac Fadyen & Mac Fadyen [1986, pp. 25-66].
- Mac Fadyen H. W. [1986a]. 'Motivational constructs in psychology', in Mac Fadyen & Mac Fadyen [1986, pp. 67-108].
- Machina M. J. [1982]. 'Expected utility' analysis without the independence axiom'. *Econometrica*, 50, pp. 277-323.
- Machina M. J. & Rothschild M. [1987]. 'Risk', in Eatwell *et al.* [1987, pp. 201-5].
- Machlup F. [1946]. 'Marginal analysis and empirical research'. *American Economic Review*, 36., pp. 519-54.
- Machlup F. [1947]. 'Rejoinder to an antimarginalist'. *American Economic Review*, 37, pp. 148-54.
- Machlup F. [1955]. 'The problem of verification in economics'. *Southern Economic Journal*, 21, pp. 1-21.
- Machlup F. [1956]. 'Rejoinder to a reluctant ultra-empiricist'. *Southern Economic Journal*, 22, pp. 483-93.
- Machlup F. [1967]. 'Theories of the firm : marginalist, behavioral and managerial'. *American Economic Review*, 57 (1), pp. 1-33.
- Maital S. [1982]. *Minds, markets and money : psychological foundations of economic behavior*. New York : Basic Books.
- Maital S. & Maital S. L. [1993] (dir.). *Economics and psychology*. Aldershot : Edward Elgar.
- Mangolte P.-A. [1997]. 'La dynamique des connaissances tacites et articulées : une approche socio-cognitive'. *Economie Appliquée*, 50, pp. 105-34.
- March J. G. & Simon H. A. [1958]. *Organizations*. New York : Wiley.
- March J. G. & Olsen J. P. [1976]. *Ambiguity and choice in organizations*. Bergen : Universitets Forlaget.
- March, J. G. [1978]. 'Bounded rationality, ambiguity and the engineering of choice'. *Bell Journal of Economics*, 9 (1), pp. 587-608.
- March J. G. & Shapira Z. [1982]. 'Behavioral decision theory and organizational decision theory', in Ungson G. R. & Braunstein D. N. (dir.). *Decision making : an interdisciplinary inquiry*, pp. 92-115. Boston : Kent Publishing.
- March J. G. & Shapira Z. [1987]. 'Managerial perspectives on risk and risk-taking'. *Management Science*, 33, 1404-18.
- March J. G. & Sevon G. [1988]. 'Behavioral perspectives on theories of the firm', in Van Raaij *et al.* [1988, pp. 369-401].

-
- March J. G. [1988]. 'Variable risk preferences and adaptive aspirations'. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 9, pp. 5-24.
- March J. G. [1994]. *A primer on decision-making -how decisions happen-*. New York : The Free Press.
- March J. G. [1997]. 'Understanding how decisions happen in organizations', in Shapira Z. (dir.). *Organizational decision making*. New York : Cambridge University Press.
- Marschak J. [1950]. 'Rational behavior, uncertain prospects, and measurable utility'. *Econometrica*, 18 (2), pp. 111-41.
- Marschak J. & Radner [1972]. *Economic theory of teams*. New Haven : Yale University Press.
- Maslow A. H. [1954]. *Motivation and personality*. New York : Harper & Row.
- Mayer T. [1993]. 'Friedman's methodology of positive economics : a soft reading'. *Economic Inquiry*, 31, pp. 213-23.
- Maynard Smith J. & Price G. R. [1973]. 'The logic of animal conflict'. *Nature*, 246, pp. 15-8.
- Maynard Smith J. [1978]. 'Optimization theory in evolution'. *Annual Review of Ecology and Systematics*, 9, pp. 31-56.
- Meidinger C. [1994]. *Science économique : questions de méthode*. Paris : Vuibert.
- Menard C. [1993]. *L'économie des organisations*. Paris : La Découverte.
- Mill J. S. [1836]. *Essays on some unsettled questions of political economy*. Clifton : A. M. Kelley.
- Mill J. S. [1844]. *A system of logic -ratiocinative and inductive-* ; trad. fr. : *Système de logique, déductive et inductive*, 1866. Paris : Ladrance.
- Mill J. S. [1848]. *Principles of political economy* ; trad. fr. *Principes d'économie politique*, 1873. Paris : Guillaumin.
- Miller H. L., Heiner R. A. & Manning S. W. [1990]. 'Experimental approach to the matching/maximizing controversy', in Green & Kagel [1990, pp. 253-87].
- Mingat A., Salmon P. & Wolsfelsperger A. [1985]. *Méthodologie économique*. Paris : PUF.
- Mischel W., Shoda Y. & Rodriguez M. L. [1992]. 'Delay of gratification in children', in Loewenstein & Elster [1992, pp. 147-64].
- Moles A. [1996]. 'Cybernétique et sciences sociales', in *Encyclopaedia Universalis*, Vol. 19, pp. 548-550. Paris : Encyclopaedia Universalis Editions.
- Mongin P. [1984]. 'Modèle rationnel ou modèle économique de la rationalité'. *Revue Economique*, 1, pp. 9-63.
- Mongin P. [1986]. 'Simon, Stigler et les théories de la rationalité limitée'. *Information sur les Sciences Sociales*, 25, pp. 555-606.
- Mongin P. [1988]. 'Simon et la théorie néo-classique de la rationalité limitée'. *Cahiers du C.R.E.A.*, 11, pp. 269-310.
- Mongin P. & Walliser B. [1988]. 'Infinite regressions in the optimization theory of decision', in Munier (dir.). *Risk, decision and rationality*, pp. 435-57. Dordrecht :

Reidel.

Mouchot C. [1996]. *Méthodologie économique*. Paris : Hachette.

Nagel E. [1963]. Assumptions in economic theory'. *American Economic Review*, Papers and Proceedings, 53, pp. 211-19.

Nelson R. R. & Winter S. G. [1982]. *An evolutionary theory of economic change*. Cambridge : Harvard University Press.

Nelson R. R. [1995]. 'Recent evolutionary theorizing about economic change'. *Journal of Economic Literature*, 33 (1), pp. 48-90.

Newell A. & Simon H. A. [1972]. *Human problem solving*. Englewood Cliffs : Prentice-Hall.

Oger [1992]. 'Scientisme', in *Encyclopédie Philosophique Universelle*, Vol. II, p. 2328. Paris : PUF.

Oliver H. M. [1947]. 'Marginal theory and business behavior'. *American Economic Review*, 36, pp. 375-83.

Parot F. & Richelle M. [1992], *Introduction à la psychologie -histoire et méthodes-*. Paris : PUF.

Payne J. W., Bettman J. R. & Johnson E. [1992]. 'Behavioral decision research : a constructive processing perspective'. *Annual Review of Psychology*, 43, pp. 87-131.

Polanyi M. [1967]. *The tacit dimension*. New York : Doubleday Anchor.

Popper K. [1934]. *Logic der forschung* ; trad. fr. : La logique de la découverte scientifique, 1975. Paris : Payot.

Popper K. [1967]. 'La rationalité et le principe de rationalité', in E. Classen (dir.). *Les fondements philosophiques des systèmes économiques. Textes de J. Rueff et essais rédigés en son honneur*, pp. 142-150. Paris : Payot.

Quinet C. [1992]. *De la rationalité limitée à la rationalité procédurale (la formation du concept de la rationalité procédurale chez Herbert Simon)*. Thèse Doctorale. Université Paris I.

Quinet C. [1994]. 'Herbert Simon et la rationalité'. *Revue Française d'Economie*, 9, pp. 133-81.

Rabin M. [1993]. 'Incorporating fairness into game theory and economics'. *American Economic Review*, 83 (5), pp. 1281-302.

Rabin M. [1994]. 'Cognitive dissonance and social change'. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 23 (2), pp. 177-94.

Rabin M. [1998]. 'Psychology and economics'. *Journal of Economic Literature*, 36 (1), pp. 11-46.

Rabin M. & Thaler R. H. [2001]. 'Anomalies : risk aversion'. *Journal of Economic Perspectives*, 15, pp. 219-32.

Rachlin H. [1980]. 'Economics and behavioral psychology', in Staddon [1980, pp. 205-36].

Rachlin H., Batalio R., Kagel J. & Green L. [1981]. 'Maximization theory in behavioral psychology'. *Behavioral and Brain Sciences*, 4 (3), pp. 371-417.

Radner R. [1975]. 'Satisficing'. *Journal of Mathematical Economics*, 2 (2), pp. 253-62.

-
- Radner R. & Rothschild M. [1975]. 'On the allocation of effort'. *Journal of Economic Theory*, 10 (3), pp. 358-76.
- Radner R. [1980]. 'Collective behavior in noncooperative epsilon-equilibria of oligopolies with long but finite lives'. *Journal of Economic Theory*, 22, pp. 136-54.
- Ricardo D. [1817]. *Principles of political economy and taxation* ; trad. fr. : Des principes de l'économie politique et de l'impôt, 1992. Paris : Flammarion.
- Richard M. [1988]. *Les courants de la psychologie*. Lyon : PUL.
- Richard J. F., Bonnet C. & Ghiglione R. [1990] (dir.). *Traité de psychologie cognitive*. Vol 2. Paris : Dunod.
- Robbins L. [1932]. *An essay on the nature and significance of economic science*. London : Mac Millan.
- Roland-Lévy C. & Adair P. [1998] (dir.). *Psychologie économique -théories et applications-*. Paris : Economica.
- Roth A. E. [1995]. 'Introduction to experimental economics', in Kagel & Roth [1995, pp. 3-109].
- Rothschild M. [1974]. 'Searching for the lowest price when the distribution of prices is unknown'. *Journal of Political Economy*, 82, pp. 689-711.
- Russel T. & Thaler R. H. [1988]. 'The relevance of quasi-rationality in competitive markets', in Bell *et al.* [1988, pp. 508-24].
- Rutherford M. [1988]. 'Learning and decision-making in economics and psychology : a methodological perspective', in Earl [1988b, pp. 35-54].
- Samuels W. [1996] (dir.). *American economists of the late twentieth century*. Cheltenham : Elgar.
- Samuelson P. A. [1937]. 'A note on measurement of utility'. *Review of Economic Studies*, 4, pp. 155-61.
- Savage L. [1954]. *The foundations of statistics*. New York : Willey.
- Schelling. T. [1984]. 'Self-command in practice, in policy, and in a theory of rational choice'. *American Economic Review*, 74 (2), pp. 1-11.
- Schelling. T. [1992]. 'Self-command : a new discipline', in Loewenstein & Elster [1992, pp. 167-176].
- Schoemaker P. J. [1982]. 'The expected utility model : its variants, purposes, evidence and limitations'. *Journal of Economic Literature*, 20 (2), pp. 529-63.
- Schoemaker P. J. [1991]. 'The quest for optimality : a positive heuristic of science ?'. *Behavioral and Brain Sciences*, 14 (2), pp. 205-245.
- Schumpeter J. A. [1954]. *History of economic analysis*. New York : Oxford University Press.
- Scitovsky T. [1976]. *The joyless economy : an inquiry into human satisfaction and consumer dissatisfaction*. New York : Oxford University Press.
- Scitovsky T. [1986]. 'Psychologizing by economists', in Mac Fadyen & Mac Fadyen [1986, pp. 165-80].
- Selten R. [1975]. Reexamination of the perfectness concept for equilibrium points in

- extensive games'. *International Journal of Game Theory*, 4, pp. 25-55.
- Sent E.-M. [1998]. 'A Simon who is not simple'. Paper presented at the *European Conference on the History of Economics*, 23-25 April 1998, Antwerpen.
- Sent E.-M. [1998a]. 'Changes in/of bounded rationality -or playing games with bounded rationality-'. Paper presented at the *European Association for Evolutionary Political Economy Conference*, 4-7 november 1998, Lisbon.
- Shackle G. L. S. [1949]. *Expectations in economics*. Cambridge (U. K.) : CUP.
- Shackle G. L. S. [1958]. *Time in economics*. Amsterdam : North-Holland.
- Shafer [1988]. 'Savage revisited', in Bell *et al.* [1988, pp. 193-234].
- Shafir E. & Kahneman D. [1999]. 'Heuristics and biases', in Earl & Kemp [1999, pp. 284-9].
- Shefrin H. M. & Thaler R. H. [1988]. 'The behavioral life-cycle hypothesis'. *Economic Inquiry*, 26 (4), pp. 609-43.
- Shefrin H. M. & Thaler R. H. [1992]. 'Mental accounting, saving, and self-control', in Loewenstein & Elster [1992, pp. 287-330].
- Shiller R. J. [1981]. 'Do stock prices move too much to be justified by subsequent changes in dividend ?'. *American Economic Review*, 71, pp. 421-36.
- Simon H. A. [1947]. *Administrative behavior*. New York : Free Press, 3ème éd. 1976.
- Simon H. A. [1955]. 'A behavioral model of rational choice'. *Quarterly Journal of Economics*, 69 (1), pp. 99-118.
- Simon, H. A. [1956]. 'Rational choice and the structure of the environment'. *Psychological Review*, 63 (2), pp. 129-138.
- Simon H. A. [1957]. *Models of man : social and rational -mathematical essays on rational human behavior in a social setting-*. New York : Wiley.
- Simon H. A. [1958]. 'The role of expectation in an adaptive or behavioristic model', in Bowman M. (dir.) *Expectation, uncertainty and business behavior*, pp. 49-58. New York : Social Science Research Council.
- Simon H. A. [1959]. 'Theories of decision-making in economics and behavioral science'. *American Economic Review*, 49 (1), pp. 253-83.
- Simon H. A. [1963]. 'Problems of methodology : discussion'. *American Economic Review*, 53 (1), pp. 229-31.
- Simon H. A. [1964]. 'Rationality', in Gould & Kolb [dir.]. *A dictionary of the social sciences*, pp. 573-4. Glencoe : Free Press.
- Simon H. A. [1963a]. 'Economics and psychology', in Koch S. (dir.) *Psychology : a study of a science*, 6, pp. 685-723. New York : Mc Graw-Hill.
- Simon H. A. [1969]. *The sciences of the artificial*. Cambridge : MIT Press. 2ème éd. (augmentée) 1981.
- Simon H. A. [1972]. 'Theories of bounded rationality', in Radner C. B. & Radner R. (dir.). *Decision and organization*, pp. 161-176. Amsterdam : North-Holland Publishing Company.
- Simon H. A. [1976]. 'From substantive to procedural rationality', in Latsis S. J. (dir.).

- Method and appraisal in economics*, pp. 129-148. Cambridge : Cambridge University Press.
- Simon H. A. [1977]. *Models of discovery*. Dordrecht : Reidel.
- Simon H. A. [1978]. 'Rationality as process and as product of thought'. *American Economic Review*, 68 (2), pp. 1-16.
- Simon H. A. [1978a]. 'On how to decide what to do'. *Bell Journal of Economics*, 9 (2), pp. 494-507.
- Simon H. A. [1979]. 'Rational decision making in business organizations'. *American Economic Review*, 69 (4), pp. 493-513.
- Simon H. A. [1979a]. *Models of thought*. New Haven : Yale University Press.
- Simon H. A. [1979b]. 'On parsimonious explanations of production relations'. *Scandinavian Journal of Economics*, 81, pp. 459-74.
- Simon H. A. [1982]. *Models of bounded rationality*. 2 Vol. Cambridge : MIT Press.
- Simon H. A. [1983]. *Reason in human affairs*. Oxford : Blackwell.
- Simon H. A. [1986]. 'The failure of armchair economics'. *Challenge*, november-december, pp. 261-9.
- Simon H. A. [1987]. 'Behavioral Economics', in Eatwell *et al.* [1987, Vol. 1, pp. 221-5].
- Simon H. A. [1987a]. 'Rationality in psychology and economics', in Hogarth & Reder [1987, pp. 25-40].
- Simon H. A. [1987b]. 'Satisficing', in Eatwell *et al.* [1987, Vol. 4, pp. 243-4].
- Simon H. A. [1987c]. 'Bounded rationality', in Eatwell *et al.* [1987, Vol. 1, pp. 266-8].
- Simon H. A. [1990]. 'Invariants of human behavior'. *Annual Review of Psychology*, 41, pp. 1-19.
- Simon H. A. [1991]. 'Organizations and markets'. *Journal of Economic Perspectives*, 5 (2), pp. 25-44.
- Simon H. A. [1991a]. *Models of my life*. New York : Basic Books.
- Simon H. A. [1992]. 'Methodological foundations of economics', in Auspitz J. L., Gasparsky W. W., Mlicky M. K. & Szaniawski K. (dir.). *Praxeologies and the philosophy of economics*, pp. 25-41. New Brunswick : Transaction Publishers.
- Simon, H. A. [1993]. 'Altruism and economics'. *American Economic Review*, 83 (2), pp. 156-61.
- Simon H. A. [1997]. *An empirically based micro-economics*. Cambridge (Uk) : Cambridge University Press.
- Slovic P., Fischhoff B. & Lichtenstein S. [1977]. 'Behavioral decision theory'. *Annual Review of Psychology*, 28, pp. 1-39.
- Slovic P. & Lichtenstein S. [1983]. 'Reversals of preference : a broader perspective'. *American Economic Review*, 73, pp. 596-605.
- Smith A. [1776]. *An inquiry into the nature and cause of the wealth of nations* ; trad. fr. : *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*, 1976. Paris : Gallimard.
- Smith V. L. [1962]. 'An experimental study of competitive market behavior'. *Journal of*

- Political economy*, 70 (2), pp. 111-37.
- Smith V. L. [1990] (dir.). *Experimental economics*. Aldershot : Edward Elgar.
- Smith V. L. & Walker J. M. [1993]. 'Monetary rewards and decision cost in experimental economics'. *Economic Inquiry*, 31 (2), pp. 245-61.
- Sontheimer K. S. [1991]. 'Some challenges of behavioral or cognitive economics', in Frantz *et al.* [1991, Vol. 2A, pp. 55-75].
- Squire L. R., Knowlton B. & Musen G. [1993]. 'The structure and organization of memory'. *Annual Review of Psychology*, 44, pp. 453-95.
- Staddon J. E. R. [1980] (dir). *Limits to action*. New York : Academic Press.
- Staddon J. E. R [1980a]. 'Introduction', in Staddon [1980, pp. xv-xix].
- Staddon J. E. R [1980b]. 'Optimality analyses of operant behavior and their relation to optimal foraging', in Staddon [1980, pp. 101-42].
- Starbuck W. H. [1963]. 'Level of aspiration'. *Psychological Review*, 70, pp. 21-60.
- Starmer C. [2000]. 'Developments in non-expected utility theory : the hunt for a descriptive theory of choice under risk'. *Journal of Economic Literature*, 38 (2), pp. 332-82.
- Stern P. C. [1993]. 'The socio-economic perspective and its institutional prospects'. *Journal of Socio-Economics*, 22, pp. 1-11.
- Stigler G. J. [1947]. 'Professor Lester and the marginalists'. *American Economic Review*, 37, pp. 154-57.
- Stigler G. J. [1961]. 'The economics of information'. *Journal of Political Economy*, 69, pp. 213-225.
- Stigler G. J. & Becker G. S. [1977]. 'De gustibus non est disputandum'. *American Economic Review*, 67 (2), pp. 76-90.
- Stoetzel J. [1984]. *La psychologie sociale*. Paris : Flammarion.
- Strotz R. H. [1955]. 'Myopia and inconsistency in dynamic utility maximization'. *Review of Economic Studies*, 23 (3), pp. 165-80.
- Strumpel B., Morgan J. N. & Zahn E. [1972]. *Human behavior in economic affairs -Essays in honor of George Katona-*. Amsterdam : Elsevier.
- Thaler R. H. [1980]. 'Toward a positive theory of consumer choice'. *Journal of Economic Behavior and Organizations*, 1 (1), pp. 39-60.
- Thaler R. H. [1981]. 'Some empirical evidence on dynamic inconsistency'. *Economic Letters*, 8, pp. 201-7.
- Thaler R. H. & Shefrin H. M. [1981]. 'An economic theory of self-control'. *Journal of Political Economy*, 89 (2), pp. 392-406.
- Thaler R. H. [1985]. 'Mental accounting and consumer choice'. *Marketing Science*, 4 (3), pp. 199-214.
- Thaler R. H. [1987]. 'The psychology of choice and the assumptions of economics', in Roth A. (dir.), *Laboratory experiments in economics : six points of view*, pp. 99-130. New York : Cambridge University Press.
- Thaler R. H. [1987a]. 'The psychology and economics conference handbook', in

-
- Hogarth & Reder [1987, pp. 95-100].
- Thaler R. H. & Johnson E. J. [1990]. 'Gambling with the house money and trying to break even : the effects of prior outcomes on risky choice'. *Management Science*, 36 (6), pp. 643-60.
- Thaler R. H. [1991]. *Quasi-rational economics*. New York : Russel Sage Foundation.
- Thaler R. H. [1992]. *The winner's curse -paradoxes and anomalies of economic life-*.New York : The Free Press.
- Thaler R. H. [1992a]. 'Introduction', in Thaler [1992, pp. 1-5].
- Thaler R. H. [1992b]. 'Epilogue', in Thaler [1992, pp. 197-8].
- Thaler R. H. [1996]. 'Doing economics without homo economicus', in Medema S. G. & Samuels W. J. (dir.). *Foundations of research in economics : how do economists do economics*, pp. 227-37. Cheltenham, Lyme : Elgar.
- Thaler R. H. [2000]. 'From homo economicus to homo sapiens'. *Journal of Economic Perspectives*, 14 (1), pp. 133-41.
- Theis C. F. [1986]. 'Business price expectations'. *Journal of Money, Credit, and Banking*, 18, pp. 336-54.
- Tolman E. C. [1932]. *Purposive behavior in animal and men*. New York : The Century Co.
- Tomer J. F. [1986]. 'Productivity and organizational behavior : where human capital theory fails', in Gilad et Kaish [1986, Vol. 1A, pp.233-258].
- Tomer J. F. [1998]. 'Beyond the machine model of the firm : toward a holistic human model'. *Journal of Socio-Economics*, 27 (3), pp. 323-40.
- Twomey P. J. [1999]. 'Habit', in Earl & Kemp [1999, pp. 270-5].
- Tversky A. [1969]. 'Intransitivity of preferences'. *Psychological Review*, 76 (1), pp. 31-48.
- Tversky A. & Kahneman D. [1971]. 'Beleif in the law of small numbers'. *Psychological Bulletin*, 76 (2), pp. 105-10.
- Tversky A. & Kahneman D. [1973]. 'Availability : a heuristic for judging frequency and probability'. *Cognitive Psychology*, 5 (2), pp. 207-32.
- Tversky A. & Kahneman D. [1974]. 'Judgment under uncertainty : heuristics and biases'. *Science*, 204, pp. 1124-31.
- Tversky A. & Kahneman D. [1981]. 'The framing of decisions and the psychology of choice'. *Science*, 211, pp. 453-58.
- Tversky A. & Kahneman D. [1988]. 'Rational choice and the framing of decisions', in Bell *et al.* [1988, pp. 167-92].
- Tversky A., Sattah S. & Slovic P. [1988]. 'Contingent weighting in judgement and choice'. *Psychological Review*, 95, pp. 371-84.
- Tversky A., Slovic P. & Kahneman D. [1990]. 'The causes of preference reversals'. *American Economic Review*, 80, pp. 204-17.
- Tversky A. & Thaler R. [1990]. 'Anomalies : preference reversals'. *Journal of Economic Perspectives*, 4 (2), pp. 201-11.

- Tversky A. & Kahneman D. [1991]. 'Loss aversion in riskless choice : a reference-dependent model'. *Quarterly Journal of Economics*, 106 (4), pp. 1039-61.
- Tversky A. & Kahneman D. [1992]. 'Advances in prospect theory : cumulative representation of uncertainty'. *Journal of Risk and Uncertainty*, 5, pp. 297-323.
- Tversky A. & Simonson I. [1993]. 'Context-dependent preferences'. *Management Science*, 39, pp. 1179-89.
- Vanberg V. J. [1994]. *Rules and choice in economics*. London : Routledge.
- Vanberg V. J. [1994a]. 'Rational choice versus adaptive rule-following : on the behavioral foundations of social sciences', in Vanberg [1994, pp. 25-38]
- Vanberg V. J. [1994b]. 'Rules and choice in economics and sociology', in Vanberg [1994, pp. 11-24].
- Van Raaij W. F. [1986]. 'Developments in consumer behavior research', in Gilad & Kaish [1986, Vol. 1A, pp. 67-88].
- Van Raaij W. F. [1986a]. 'Causal attributions in economic behavior', in Mac Fadyen & Mac Fadyen [1986, pp. 353-79].
- Van Raaij W. F., Van Veldhoven G. M. & Wärneryd K. E. [1988]. *Handbook of economic psychology*. Dordrecht : Kluwer.
- Veblen T. [1898]. 'Why is economics not yet an evolutionary science ?'. *Quarterly Journal of Economics*, 12, pp. 373-97.
- Vieira Da Silva V. [1998]. 'Psychologie économique' (note bibliographique). *Cahier d'Economie Politique*, 33, pp. 249-54.
- Vieira Da Silva V. [1998a]. 'Organizations as imperfectly adapted organisms : the simonian organization theory revisited'. Paper presented at the *European Conference on the History of Economics*, 23-25 April 1998, Antwerpen.
- Vieira Da Silva V. [1998b]. 'L'économie comportementaliste (behavioral economics) : un bilan d'étape'. *Cahiers du GRATICE*, n° 14, pp. 111-44.
- Vieira Da Silva V. [1998c]. 'Modeling behavior : procedural versus substantive representations'. Paper presented at the *European Association for Evolutionary Political Economy Conference*, 4-7 november 1998, Lisbon.
- Von Neumann J. & Morgenstern O. [1944]. *The theory of games and economic behavior*. Princeton : Princeton University Press.
- Vromen J. [1998]. 'Game theory as the apex of economic imperialism ?'. Paper presented at the *European Conference on the History of Economics*, 23-25 April 1998, Antwerpen.
- Wärneryd K-E. [1982]. 'The life and work of Georges Katona'. *Journal of Economic Psychology*, 2, pp. 1-31.
- Wason P. C. [1960]. 'On the failure to eliminate hypotheses in a conceptual task'. *Quarterly Journal of Experimental Psychology*, 12, pp. 129-40.
- Wason P. C. [1968]. 'Reasoning about a rule'. *Quarterly Journal of Experimental Psychology*, 20, pp. 273-81.
- Watson J. B. [1913]. 'Psychology as the behaviorist views it'. *Psychological Review*, 20, pp. 1958-177.

-
- Weil-Barais A. [1993] (dir.). *L'Homme cognitif*. Paris : PUF.
- Weiss H. M. & Ilgen D. R. [1985]. 'Routinized behavior in organizations'. *Journal of Behavioral Economics*, 14, pp. 57-67.
- Williams A. W. [1987]. 'The formation of price forecasts in experimental markets'. *Journal of Money, Credit, and Banking*, 19, pp. 1-18.
- Williamson O. E. [1975]. *Markets and hierarchies*. New York : Free Press.
- Williamson O. E. [1985]. *The economic institutions of capitalism*, New York : Free Press.
- Winkler R. C. & Burkhard B. [1990]. 'A systems approach to behavior modification through behavioral economics', in Green & Kagel [1990, pp. 288-316].
- Winston G. [1987]. 'Activity choice -a new approach to economic behavior-'. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 8, pp. 567-85.
- Winston G. [1989]. 'Imperfectly rational choice'. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 10 (1), pp. 67-86.
- Winter S. G. [1964]. 'Economic 'natural selection' and the theory of the firm'. *Yale Economic Essays*, 4 (1), pp. 225-72.
- Winter S. G. [1975]. 'Optimization and evolution in the theory of the firm', in Day R. H. & Groves T. [1975, pp. 73-119].
- Winter S. G. [1986]. 'The research program of the behavioral theory of the firm : orthodox critique and evolutionary perspective', in Gilad & Kaish [1986, Vol. 1A, pp. 151-188].
- Winter S. G. [1987]. 'Knowledge and competence as strategic assets', in Teece D. J. (dir.). *The Competitive challenge : strategies for industrial innovation and renewal*, pp. 159-83. Cambridge : Ballinger.
- Yates J. F. [1990]. *Judgment and decision making*. Englewood Cliffs : Prentice-Hall.
- Zouboulakis M. [1993]. *La science économique à la recherche de ses fondements -la tradition épistémologique ricardienne-*. Paris : Bibliothèque d'Histoire des Sciences.