



La morale fait passer le goût du gain

IVAR EKELAND

Le désir de justice et un certain altruisme social font que nos actes ne sont pas seulement vénaux.

Dans toutes les sciences, les théoriciens font des modèles et les expérimentateurs testent la validité de ceux-ci. En économie, ce rôle est partiellement tenu par les économètres, qui analysent statistiquement des données recueillies sur la production, la consommation et les échanges.

Mais il y a aussi de vrais expérimentateurs, qui conçoivent et réalisent des expériences pour observer le comportement de quelques cobayes dans des situations tests, et confrontent les résultats obtenus aux prédictions de la théorie.

Le résultat le plus constant de ce type d'expériences est que l'être humain n'est pas qu'égoïste, ou du moins qu'il n'est pas que cela. L'intérêt propre et immédiat de chacun est un facteur important dans ses décisions, mais ce n'est pas le seul.

Le jeu dit de l'ultimatum met ce résultat en évidence. La règle est simplissime. Une somme d'argent, mettons cent euros, est à répartir entre deux individus A et B. Le premier, A, propose une répartition. Si B, l'accepte la répartition se fait selon les termes proposés par A. Si B la refuse, l'expérimentateur reprend l'argent. Si les individus ne songeaient qu'à leur intérêt immédiat, A devrait proposer une répartition du style 99 pour A et 1 pour B, et B devrait accepter, car recevoir 1 est toujours mieux que rien. Or ce n'est pas ce que l'on observe : dans la plupart des cas, A propose une répartition du type 50-50, ou 60-40, que B accepte, et dans les rares cas où A propose des répartitions trop biaisées, du type 90-10, B refuse.

Une expérience récente de Gary Charness et Matthew Rabin renouvelle le jeu de l'ultimatum. Ils proposent à des tiers de répartir de l'argent entre deux individus A et B. Deux possibilités leur sont offertes : dans la première, A reçoit 7,50 € et B reçoit 3,75 € ; dans la seconde, A et B obtiennent 4 € chacun. Dans cette variante, B n'a plus le pouvoir de refuser.

Deux arguments d'équité et d'efficacité se présentent immédiatement à l'esprit des tiers décideurs ; malheureusement ils ne conduisent pas au même choix. Examinons d'abord l'argument d'équité : la

première répartition avantage outrageusement A, qui touche le double de B, et il convient donc de préférer la deuxième, rigoureusement égalitaire. Mais il y a aussi un argument d'efficacité : après tout, entre la première répartition et la seconde, la différence pour B est minimale, 6,25 pour cent, et ce n'est pas cher payé pour faire un cadeau très important, presque 100 pour cent, à quelqu'un d'autre. Lequel de ces deux arguments va l'emporter ?

Quand G. Charness et M. Rabin font faire le choix par des tierces personnes, les résultats sont parfaitement équilibrés : 50 pour cent des tiers choisissent la première répartition et 50 pour cent la seconde. On voit que le poids de l'argument d'équité est considérable. Dans un deuxième temps, c'est B lui-même qui fait le choix. On pourrait penser que, comme il est directement intéressé au résultat, et que l'argument d'équité est ici secondé par l'intérêt personnel, le choix se fera toujours en faveur de la répartition égalitaire. Il n'en est rien : 40 pour cent des sujets préfèrent encore la première, c'est-à-dire qu'ils choisissent d'avantager autrui au prix d'une petite perte pour eux-mêmes. Si ce n'est pas de l'altruisme, on se demande bien ce qui méritera ce nom, et ce sentiment s'avère assez fort pour combattre efficacement le souci d'équité.

ALTRUISME OU ÉQUITÉ ?

Le troisième temps de l'expérience est le plus intéressant : on laisse B choisir, comme dans le deuxième temps, mais auparavant on lui raconte une petite histoire : on lui dit que A vient de rejeter une répartition qui aurait donné 5,50 € à chacun. En d'autres termes, on soutient que A préfère laisser B choisir entre (7,50 €, 3,75 €) et (4 €, 4 €) que d'accepter immédiatement (5,50 €, 5,50 €). Dans ce cas, la proportion de sujets B qui choisissent la répartition égalitaire (4 €, 4 €) monte à 90 pour cent.

On comprend ce qui se passe dans l'esprit de B. A rejette, pense-t-il, l'offre à (5,50 €, 5,50 €), espérant que lui-même choisira la répartition (7,50 €, 3,75 €). Le

gain pour A sera alors sensible, environ 36 pour cent, mais le gain pour la collectivité sera minimale : 11,25 € au lieu de 11 €. Le comportement de A ne peut être justifié ni par l'équité ni par l'efficacité, c'est de l'égoïsme à l'état pur, et B s'empresse de le sanctionner, poussé soit par un désir de justice, comme si chacun de nous était chargé de punir l'injustice, soit par un désir de vengeance, la satisfaction de rendre à A la monnaie de sa pièce, les deux sentiments n'étant nullement incompatibles.

Je suis curieux de savoir ce qui se passerait si, dans le deuxième temps de l'expérience, on avait laissé faire le choix par A plutôt que par B : je pense que l'argument d'équité aurait été assez fort pour convaincre 20 à 30 pour cent des A d'opter pour la répartition égalitaire, bien qu'elle les désavantage par rapport à la première. Telle qu'elle est, cette expérience montre que les individus sont prêts à se sacrifier (un peu) pour autrui, qu'ils recherchent l'équité dans les partages, et qu'ils réagissent à l'injustice, surtout quand ils en sont victimes.

D'autres expériences mettent en lumière un souci de réciprocité : les gens ont tendance à traiter autrui comme ils ont le sentiment d'être traités, à réagir généreusement aux offres qu'ils considèrent comme généreuses, et à se venger de comportements qu'ils estiment mesquins. En principe, rien n'empêche d'intégrer tous ces comportements au modèle habituel de l'*homo economicus* : ce dernier est un froid calculateur, mais cela n'empêche pas les sentiments. Il poursuit rationnellement ses objectifs, mais ceux-ci peuvent être désintéressés, voire altruistes, et le formalisme des fonctions d'utilité (la valeur que chacun donne aux différentes possibilités) a suffisamment de souplesse pour rendre compte d'une multitude de comportements.

C'est bien dans cette voie que s'engage la théorie, mais il me semble cependant qu'une révision plus profonde soit nécessaire. Peut-être l'économie devrait-elle frapper à la porte de l'anthropologie pour apprendre d'elle les structures mentales de l'échange et du don.