



Sabine Kröger

QUAND LES AGENTS ÉCONOMIQUES MAXIMISENT PLUS QUE LEURS PROPRES PROFITS : LES PRÉFÉRENCES SOCIALES ET LEUR DISTRIBUTION DANS UNE POPULATION GÉNÉRALE

En s'inspirant de la psychologie cognitive et sociale, les économistes ont suggéré relativement récemment des façons de modéliser et d'incorporer les préférences sociales dans les théories économiques, dans le but d'améliorer les modèles économiques¹. Les économistes font appel à l'expression « **préférences sociales** » pour désigner la prédisposition des humains à se préoccuper des autres dans un sens relativement large². Les préférences sociales incluent le fait de se préoccuper du bien-être des autres, de leurs actes, de leurs opinions, ou encore du genre de personne qu'ils sont. Grâce aux préférences sociales, on peut se réjouir ou ressentir de l'envie lorsqu'une autre personne connaît un succès financier, ou encore on peut éprouver un malaise lorsqu'une autre personne n'est pas traitée équitablement. Comme ces sentiments affectent le bien-être, une personne qui prend une décision tiendra compte de ses réactions émotionnelles lorsqu'elle fait un choix. Ainsi, les dons à des organismes de charité ou la consommation de produits équitables sont des exemples de conséquences économiques découlant de l'expression des préférences sociales. Cet article illustre par quelques exemples comment, en incorporant des préférences sociales dans des modèles économiques, on parvient à expliquer des phénomènes économiques que les

¹ Colin F. Camerer, George Loewenstein et Matthew Rabin (dir.), *Advances in Behavioral Economics*, Princeton University Press et Russell Sage Foundation Press, 2003; Ernst Fehr et Klaus Schmidt, « The Economics of Fairness, Reciprocity and Altruism—Experimental Evidence and New Theories », *Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity*, Vol. 1, Serge-Christophe Kolm et Jean Mercier Ythier (dir.), Elsevier B.V., 2006.

² Fehr et Schmidt, 2006

théories économiques standards peinent à éclairer; il présente en outre la distribution des préférences sociales dans une population générale.

Il existe de nombreux **exemples** du fait que la capacité de prédiction des modèles économiques s'améliore quand on y incorpore les préférences sociales; nous en nommerons trois ici. Commençons par résumer de quelle façon la **réciprocité** peut expliquer le chômage involontaire. Akerlof et Yellen (1990)³ suggèrent que, parce que les employés réagissent à un comportement aimable par un comportement de même nature, les entreprises leur offrent un cadeau sous forme de salaire plus élevé que le salaire d'équilibre. Les travailleurs réagissent à ce geste en faisant davantage d'efforts, permettant ainsi à l'entreprise de faire des économies sur les coûts de supervision : il s'agit-là de l'hypothèse de « l'échange de cadeaux ». Comme conséquence de cet échange, le salaire se situe au-dessus du salaire d'équilibre, ce qui entraîne un excédent de main-d'œuvre et donc du chômage involontaire. De nombreux économistes ont depuis mis cette hypothèse à l'épreuve au moyen d'expériences économiques, ce qui suggère que l'hypothèse de l'échange de cadeaux est valide⁴. Un autre exemple est la **confiance**, que l'on appelle aussi « **capital social** », et qui permet aux personnes d'interagir sur la base d'accords mutuels informels⁵. La confiance contribue à réduire les coûts de transaction, par exemple l'élaboration et l'application de contrats formels. Parce que les économies ainsi réalisées peuvent être investies ailleurs de façon productive, la confiance mène donc à une croissance et à une prospérité plus rapides. On a pu trouver des preuves empiriques qui appuient cette hypothèse dans la relation positive entre la confiance qui existe dans une population et des mesures macroéconomiques telles que la croissance⁶, mais également entre la confiance à l'intérieur d'une entreprise ou d'une organisation et son rendement⁷. Un dernier

³ George A. Akerlof et Janet L. Yellen, « The Fair Wage Effort Hypothesis and Unemployment », *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 105, n° 2, mai 1990, p. 255-283.

⁴ Voir également Charles Bellemare, « Réciprocité en milieu de travail : du laboratoire à la firme », Vulgarisation CIRPÉE, 2009.

⁵ Joyce Berg, John Dickhaut et Kevin McCabe, « Trust, Reciprocity, and Social History », *Games and Economic Behavior*, vol. 10, 1995, p. 122-142.

⁶ Paul J. Zak et Stephen Knack, « Trust and Growth », *Economic Journal*, vol. 111, n° 470, 2001, p. 295-321.

⁷ Rafael La Porta, Florencio Lopez-de-Silanes, Andrei Shleifer et Robert W. Vishny, « Trust in Large Organizations », *American Economic Review*, vol. 87, n° 2, 1997, p. 333-338.

exemple de préférence sociale qui jette de la lumière sur certaines énigmes des modèles économiques standards a trait au comportement altruiste. L'**altruisme** peut expliquer, par exemple, les dons à des œuvres caritatives ou la raison pour laquelle les gens contribuent aux biens publics. Au moyen d'expérimentation économique, les chercheurs ont testé si l'altruisme est rationnel⁸, examiné la force de l'altruisme par les réactions des personnes au « coût de donner » – les dons jumelés, les rabais sur les dons, les dons subventionnés⁹. L'altruisme fait partie d'une classe de préférences sociales qui se préoccupent de la manière dont les ressources sont allouées; parmi les autres exemples de cette catégorie, on retrouve l'**envie** et le fait de **ne pas aimer posséder moins ou davantage** qu'une autre personne¹⁰.

Actuellement, nous ne savons pas grand chose sur la manière dont **les préférences sociales varient à l'intérieur d'une population**. Cette question est importante, car la distribution des préférences sociales dans une population a des implications quand au choix des politiques qui sont mises en œuvre et à la manière dont ces politiques changent au fil du temps quand la structure de la population se modifie, par exemple à cause de changements démographiques. Charles Bellemare, Arthur van Soest et moi y avons apporté un certain éclairage. Afin de faire ressortir des paramètres relatifs aux préférences sociales des personnes, nous utilisons une série d'expériences standards d'interactions sociales, au cours desquelles les personnes partagent, donnent, investissent ou retournent des montants d'argent d'environ 15 \$ CA qui, étant donné la durée moyenne d'une expérience, correspondent à un salaire horaire d'environ 60 \$ CA. Nous avons mené l'expérience avec un échantillon aléatoire de la population néerlandaise, parce que les Pays-Bas disposent de l'infrastructure nécessaire pour

⁸ James Andreoni et John H. Miller, « Giving According to GARP: An Experimental Test of the Consistency of Preferences for Altruism », *Econometrica*, vol. 70, n° 2, 2002, p. 737-753.

⁹ Catherine C. Eckel et Philip J. Grossman, « Subsidizing Charitable Contributions: A Natural Field Experiment Comparing Matching and Rebate Subsidies », *Experimental Economics*, vol. 11, n° 3, 2008, p. 234-252; Dean Karlan et John List, « Does Price Matter in Charitable Giving? Evidence from a Large-Scale Natural Field Experiment », *American Economic Review*, vol. 97, n° 5, 2007, p. 1774-1793.

¹⁰ Pour l'envie, voir Gary E. Bolton, « A Comparative Model of Bargaining: Theory and Evidence », *American Economic Review*, vol. 81, 1991, p. 1096-1136. Pour l'aversion à l'iniquité, voir Ernst Fehr et Klaus Schmidt, « A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation », *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 114, n° 3, 1999, 817-868; et Gary E. Bolton et Axel Ockenfels, « ERC: A Theory of Equity, Reciprocity and Competition », *American Economic Review*, vol. 90, 2000, 166-193.

mener des expériences avec des échantillons de la population générale¹¹. Avec un peu de chance, une infrastructure semblable sera disponible à l'avenir dans d'autres pays afin qu'il soit possible d'y répliquer ces expériences et d'examiner dans quelle mesure les distributions se ressemblent d'un pays à l'autre.

Les résultats de nos expériences démontrent une grande hétérogénéité des préférences sociales à l'intérieur d'une population, avec des régularités pour certains sous-groupes. Les niveaux de **confiance**¹², par exemple, se révèlent plus élevés chez les personnes d'âge mûr, comparativement aux jeunes ou aux personnes âgées. Les femmes et les personnes avec des niveaux d'éducation plus élevés montrent une plus grande propension à la confiance que les autres. En revanche, le revenu, que les personnes travaillent ou soient à la retraite, n'a aucune incidence sur la décision de faire confiance. Un autre exemple a trait aux résultats de recherche sur les **préférences sociales distributives**¹³, qui suggèrent que les jeunes plus éduqués et les personnes ayant des revenus plus élevés sont moins réticents au fait d'avoir plus d'argent que les autres. Les hommes et les femmes ont la même réticence au fait de posséder plus ou moins que les autres. Les personnes qui n'aiment pas posséder moins que les autres sont aussi celles qui n'aiment pas posséder plus que les autres. De la même façon, les personnes semblent réticentes au fait de recevoir moins que les autres, les personnes âgées étant encore plus réticentes que les autres. Enfin, le **comportement réciproque**¹⁴ fait référence au fait de réagir de façon bienveillante aux autres lorsque leurs actions sont perçues comme bienveillantes (réciprocité positive) et de réagir de façon méchante aux personnes dont les actes sont perçus comme peu aimables (réciprocité négative). Les résultats de notre expérience sur la réciprocité suggèrent que, premièrement, les personnes réagissent effectivement à l'amabilité perçue et,

¹¹ Les expériences ont été menées avec le CentERpanel (<http://www.centerdata.nl/en>) à l'Université de Tilburg.

¹² Les résultats proviennent de Charles Bellemare et Sabine Kröger, « On Representative Social Capital », *European Economic Review*, vol. 51, n° 1, 2007, 181-202.

¹³ Les résultats proviennent de Charles Bellemare, Sabine Kröger et Arthur van Soest, « Measuring Inequity Aversion in a Heterogeneous Population Using Experimental Decisions and Subjective Probabilities », *Econometrica*, vol. 76, n° 4, juillet 2008, p. 815-839.

¹⁴ Les résultats proviennent de Charles Bellemare, Sabine Kröger et Arthur van Soest, « Preferences, Intentions, and Expectations Violations: a Large-Scale Experiment with a Representative Subject Pool », *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 78, n° 3, 2011, 349-365.

deuxièmement, que la réciprocité positive varie selon différents sous-groupes dans la population : les jeunes et les personnes ayant un revenu plus élevé ont des niveaux plus élevés de réciprocité positive. Les sous-groupes ont toutefois des résultats semblables en ce qui a trait à la réciprocité négative.

Nos résultats sur la distribution de la confiance, de l'aversion à l'iniquité et de la réciprocité suggèrent que ces trois préférences sociales varient dans la population, avec les différences les plus constantes entre les sous-groupes avec des niveaux d'éducation différents ou des âges différents. Conséquemment, les changements démographiques et une structure d'éducation qui évolue dans la population affectent la manière dont les préférences sociales sont distribuées dans cette population et donc influencent les politiques mises en œuvre dans une société.