

faudrait partir d'une théorie qui englobe l'ensemble des relations envisagées, avec un nombre restreint de variables exogènes. On verra toutefois dans le prochain chapitre qu'il y a peu à attendre, sur le plan empirique, de ce genre de théorie. C'est pourquoi l'on ne peut négliger le « savoir local », limité et conditionné par la vérification d'hypothèses non testables, que procure l'application des diverses méthodes utilisées par les économètres pour extraire de l'information des données disponibles. En cela, ils contribuent incontestablement à la progression du savoir en économie, aussi restreint soit-il. Il n'est pas sûr que l'on puisse dire la même chose des soi-disant expériences auxquelles s'adonnent de plus en plus d'économistes, faute de mieux.

♦ La vogue de l'expérimentation en économie

On a expliqué au chapitre précédent pourquoi l'expérimentation n'est pas possible en économie – citations de Mill à l'appui. On vient de voir que les économètres se rabattent pour cette raison sur les quelques « expériences naturelles » qu'ils peuvent débusquer de-ci, de-là, sans qu'ils puissent en déduire des résultats suffisamment généraux – ou même complètement fiables. Pourtant, depuis les années 1990, l'expérimentation est devenue très à la mode chez les économistes, le nombre de publications décrivant des expériences de tous genres ayant littéralement explosé. Le « prix Nobel » d'économie a même été attribué en 2001 à deux expérimentateurs, Daniel Kahneman (plutôt un psychologue) et Vernon Smith. Comment cela est-il possible ? Mill se serait-il trompé ? Pourtant ses arguments semblent inattaquables – personne ne les ayant d'ailleurs attaqués, même pas les nouveaux expérimentateurs. En fait, leurs expériences sont d'un genre très particulier, loin de ce que l'on entend dans les sciences de la nature.

Il existe depuis longtemps une tradition chez les économistes – encore plus chez les gestionnaires et chez ceux qui s'intéressent au marketing – qui consiste à placer des personnes dans des conditions particulières, isolées le plus possible du monde environnant, et de leur demander de choisir entre diverses alternatives, quitte à leur faire miroiter une récompense. Dans les années 1940, Edward Chamberlin a ainsi essayé de simuler un marché avec ses étudiants, divisés en acheteurs et vendeurs d'un bien fictif. Rien de précis ne résultant de l'opération, les choses en sont restées là pour un bon moment – l'économétrie et l'économie mathématique (préoccupées par des problèmes relevant souvent de la planification) occupant alors progressivement le devant de la scène. Dans les années 1950, les théoriciens des jeux se sont intéressés aux problèmes posés par le choix de ce qu'ils appelaient des « loteries » – c'est-à-dire, des ensembles de lots, chacun ayant une certaine probabilité de se réaliser. Les expériences menées alors ont montré que les comportements observés ne sont pas ceux auxquels on peut s'attendre de la part d'individus rationnels – cohérents dans leurs choix. Des spécialistes de la théorie des probabilités se sont même fait piéger lorsqu'il leur a été demandé de choisir entre des loteries un peu compliquées. Il s'en est suivi un long débat, qui perdure, sur ce que peut être un comportement rationnel dans un univers probabilisable, même lorsque les alternatives sont claires et peu nombreuses. Ce débat se situait dans la tradition inaugurée par Pascal et Bernouilli ; il était surtout le fait de mathématiciens, la question traitée relevant plus du « jeu contre la nature », où des individus sont confrontés à des événements aléatoires exogènes, que de l'économie – où le jeu a lieu entre des personnes qui sont conscientes d'être en interaction. Rares étaient ceux qui parlaient à l'époque d'expérimentation économique à propos de tels exercices ; l'essentiel des énergies était consacré à la

détermination de formules mathématiques pouvant mieux rendre compte des choix observés, tout en conservant le postulat de rationalité. C'est dans les années 1960 qu'ont commencé les expériences dites de laboratoire, de nature plus clairement économique. Les cobayes – la plupart du temps, des étudiants – y procèdent à des échanges selon des règles qu'on peut ranger en deux grandes catégories : celles qui relèvent de la relation bilatérale et celles qui font intervenir une procédure plus complexe, censée imiter le marché. Les premières sont plutôt destinées à mettre à l'épreuve le désir de richesse et ses conséquences, alors que les secondes cherchent à déterminer des institutions conduisant à des issues efficaces – dans une perspective qui ne peut qu'être normative.

♦ De la difficulté d'isoler le désir de richesse

Deux personnes qui se trouvent dans une situation où il est possible de faire des échanges mutuellement avantageux vont marchander jusqu'à trouver une issue acceptable par l'une et l'autre – en supposant qu'elles la trouvent. Dans le cas où elles n'auraient pas d'autre motif que le désir de richesse, la seule prédiction qui peut être faite est que, si la transaction a lieu, ce sera en l'une des issues acceptables par les deux parties. Afin d'aller au-delà de cette constatation triviale, l'expérimentateur insère les personnes dont il veut étudier les comportements dans le cadre de ce qu'il est convenu d'appeler un jeu – c'est-à-dire une situation où elles doivent faire un choix parmi diverses options possibles en respectant des règles précises. Seul des jeux particuliers et très simples conduisent à des prédictions claires, dont le « dilemme des prisonniers » est le plus connu. Un jeu, encore plus simple, est celui dit « de l'ultimatum », qui a donné lieu à d'innombrables expériences. Il consiste à demander à deux personnes de partager un « gâteau »

– par exemple, une somme d'argent – dont elles ne pourront profiter que si elles s'accordent sur la part que chacun recevra. Les règles du jeu stipulent que l'une des deux, disons *A*, fait une proposition à l'autre, *B*, qui peut accepter ou refuser – dans ce dernier cas, il n'y a plus rien à partager. Le choix de *A* semble être des plus simples : il propose à *B* une toute petite partie du gâteau (disons, 1%), le reste lui revenant. *B* ne peut qu'accepter si son seul motif est d'augmenter sa satisfaction (son désir de richesse) : mieux vaut avoir 1% du gâteau que rien du tout. La prédiction de la théorie est claire : *A* propose 99% pour lui, le reste allant à *B*, qui ne peut qu'accepter. Les expériences infirment toutefois cette prédiction : seule une

Le dilemme des prisonniers

Le dilemme des prisonniers est le nom donné à toute situation où :

1. le gain fait par chaque joueur dans le cas où *tout le monde* respecte une règle est supérieur à son gain dans le cas où *personne* ne respecte cette règle ;
2. le gain fait par un joueur qui ne respecte pas la règle *alors que les autres le font* est supérieur à celui qu'il obtiendrait s'il respectait la règle.

Chacun étant ainsi poussé à ne pas respecter la règle (dénoncer son complice dans le cas des prisonniers), en pensant que les autres ne le feront pas non plus, on peut prédire que personne ne la respectera (chacun dénoncera l'autre), alors que le gain de chacun aurait été supérieur si tous l'avaient fait (ils vont en prison, alors qu'ils auraient pu être libres). Le but de cette histoire est de montrer que la recherche par chacun de ce qui semble être son intérêt personnel peut conduire à une situation où tout le monde est perdant – dans le sens où il existe une issue où chacun serait mieux. D'où le dilemme : la rationalité individuelle ne conduit pas à une issue collectivement rationnelle – c'est-à-dire, telle que le sort de tous ne peut être amélioré simultanément. Dans les expériences, une proportion non négligeable des cobayes respecte la règle (ne dénonce pas l'autre), contrairement à ce que prédit la théorie.