

Interactions sociales et comportements économiques

Pierre CAHUC, Hubert KEMPF, Thierry VERDIER *

L'hypothèse familière des manuels de microéconomie d'un individu rationnel, pleinement caractérisé par des contraintes de ressources et par une fonction de préférence donnée, indépendamment du contexte social dans lequel il évolue, est en butte à des critiques multiples, issues des économistes eux-mêmes et des spécialistes d'autres sciences sociales.

La critique est parfois injuste dans sa portée : la figure emblématique de « *l'homo oeconomicus* » a contribué de façon essentielle au développement de la théorie économique. Mais il n'est pas discutable que cette se figure cantonne à une conception très partielle des interactions et des échanges économiques. A cet égard, un triple procès lui est adressé :

- Elle développe un contenu comportemental finalement très pauvre. Qui peut raisonnablement défendre l'idée que les préférences des agents économiques sont indépendantes des comportements des autres agents avec lesquels ils interagissent, directement ou indirectement ? On constate plutôt que les individus adoptent des comportements qui témoignent de la dimension sociale des préférences individuelles. A un titre ou à un autre, les individus se soucient de ce que font les autres, de ce que les autres souhaitent ou ne souhaitent pas faire. Les quelques explorations de la théorie économique dans ce domaine s'avèrent fécondes. Par exemple, la prise en considération de préférences individuelles influencées par des interactions sociales apporte des éclairages novateurs sur les phénomènes de mode, dont les enjeux sont patents pour bien des secteurs économiques, de l'habillement à la finance en passant par les loisirs (PESENDORFER [1995]).
- Elle amène à n'envisager que des configurations économiques réduites, partielles. L'analyse économique ne retient bien souvent des échanges entre individus que les liens purement marchands, ayant pour enjeux des gains matériels, isolés des autres types d'interactions sociales. Or, les individus n'échangent pas seulement des biens ou des services marchands, mais aussi des qualités souvent immatérielles, comme de la considération, du respect ou du mépris, autant d'éléments qui jouent un rôle important dans la structuration des activités sociales et économiques. En outre, les individus n'échangent pas nécessairement les biens ou les services par le biais des marchés, comme le montre l'exemple de la famille. Enfin, les marchés eux-mêmes sont des lieux « sociaux », et non pas des lieux irréalistes où ne se rencontrent que de loin des purs souhaits individuels. Les marchés financiers, par exemple, apparemment les plus désincarnés et déshumanisés, sont ceux où les effets de rumeurs, d'image (les fameux « gourous ») et de lubies sont très marqués, et nourrissent quelquefois une spéculation dévastatrice (FROOT *et al.* [1992]).

* P. CAHUC : EUREQua, Université Paris-1 Panthéon-Sorbonne et CREST ; H. KEMPF : EUREQua, Université Paris-1 Panthéon-Sorbonne ; T. VERDIER : DELTA et CEPR.

- Elle néglige totalement la question de la genèse et de la dynamique sociale des préférences. Or, l'observation la plus anodine et l'ensemble de l'anthropologie nous montrent que nous sommes psychologiquement et socialement autant que biologiquement issus de notre environnement humain, parce que nous en avons, sciemment ou non, accepté plus ou moins partiellement les valeurs ou les attentes.

De cette triple insuffisance, les économistes sont conscients plus que tout autre. Depuis Adam SMITH, et jusqu'à Gary BECKER, Herbert SIMON ou Kenneth ARROW, ils ont cherché à intégrer dans l'analyse des comportements économiques ces éléments de décision individuelle en élargissant la théorie des choix et en reprenant la question de la nature des préférences individuelles. Ce faisant, ces pionniers et leurs successeurs espèrent aboutir à des avancées significatives en matière de compréhension des comportements économiques et de leurs conséquences (voir GLAESER et SCHEINKMAN [2000] et MANSKI [2000] sur ces thèmes).

Plus précisément, on peut repérer trois types d'enjeux dans ce domaine :

- un renouvellement de la réflexion sur ce qui définit un individu en économie ;
- une plus grande richesse conceptuelle et formelle qui devrait déboucher sur un dialogue fructueux entre les économistes et les représentants des autres sciences sociales, et en particulier les psychologues et les sociologues ;
- une meilleure compréhension de la dynamique des marchés, et le cas échéant, des appréciations normatives permettant de mieux orienter l'action publique.

C'est dans cette perspective que s'est inscrite la conférence sur « **Interactions sociales et comportements économiques** », qui s'est déroulée à l'*Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne du 16 au 18 décembre 1999*. Les contributions présentées dans cette conférence sont organisées autour de quatre axes. Dans un premier temps, un certain nombre de travaux considère la pertinence empirique de l'interdépendance des préférences et les comportements que la théorie traditionnelle a du mal à expliquer. Un deuxième groupe d'articles aborde ensuite les fondements théoriques permettant de mieux intégrer les interactions sociales dans la « boîte à outils » de l'économiste. Un troisième axe discute les implications en termes de formation et comportements de groupes dans divers contextes institutionnels. Enfin, le dernier ensemble d'articles étudie les liens entre interactions sociales et dynamique économique et les conséquences en termes d'allocation et de distribution des ressources.

*

* *

Les études empiriques sur l'interdépendance des préférences

De nombreux travaux empiriques ont été récemment consacrés à l'étude de l'interdépendance des préférences. Ces travaux utilisent des données issues d'enquêtes ou d'expériences de laboratoires. La contribution d'Andrew E. CLARK est basée sur le premier type de données tandis que celle de Daniel J. ZIZZO et d'Andrew J. OSWALD s'inscrit dans une perspective expérimentale.

L'article d'Andrew E. CLARK examine l'influence de l'environnement social sur la manière dont les chômeurs perçoivent leur situation. Son étude empirique utilise des données du « *British Household Panel Survey* » qui contient des renseignements relatifs à l'état de bien-être déclarés par les individus sondés ("*mental well-being*"). L'exploitation de ces données lui permet de montrer que la perte de bien-être due au chômage est d'autant plus faible, toutes choses égales par ailleurs, que le taux de chômage local est faible. Ces éléments suggèrent que la perception des pertes de bien-être associées à la perte d'un emploi ne dépendent pas seulement de la diminution du revenu, mais aussi de l'environnement ambiant. Le stigmate social associé au statut de chômeur est marqué si une petite proportion de la population est sans emploi, mais devient moins important si le chômage est une situation qui se banalise. La contribution d'Andrew E. CLARK souligne que ce type de phénomène peut être à l'origine d'une hystérésis du chômage, dans la mesure où un accroissement du chômage peut conduire à une diminution de l'incitation à retrouver un emploi, ce qui auto-entretient l'augmentation du chômage.

Daniel J. ZIZZO et Andrew J. OSWALD ont élaboré une expérience dans laquelle des joueurs peuvent payer pour diminuer les revenus que d'autres joueurs ont obtenus selon des critères arbitraires. Bien qu'il soit coûteux de réduire le revenu des autres joueurs, la majorité des sujets de l'expérience à qui cette possibilité est ouverte choisissent cette option. Ce type de réaction est évidemment en contradiction avec les hypothèses de base concernant les motivations de « *l'homo oeconomicus* », qui ne s'intéresse qu'à son propre revenu. ZIZZO et OSWALD montrent aussi que les individus sont plus enclins à payer pour diminuer le revenu des « riches » que celui des « pauvres ». En outre, l'expérience menée par ZIZZO et OSWALD suggère que la manière dont les revenus sont gagnés joue un rôle important : la probabilité que le revenu soit diminué est plus faible si les sujets considèrent que ce revenu est mérité.

Ces deux études soulignent avec force que les préférences sont marquées par le milieu social dans lequel les individus évoluent. Elles incitent à enrichir les hypothèses usuelles concernant les préférences individuelles en économie. Tel est l'objet des contributions consacrées aux fondements théoriques des interactions sociales.

Les fondements théoriques des interactions sociales en économie

L'article d'Andrew POSTLEWAITE porte sur les arrangements sociaux différents des arrangements marchands entre individus. Dans l'acceptation d'Andrew POSTLEWAITE, les arrangements sociaux définissent en termes généraux les moyens par lesquels les besoins fondamentaux des individus sont

satisfaits. Comme le remarque Andrew POSTLEWAITE dans son article, si les arrangements sociaux passant par le marché étaient différents et isolés des arrangements sociaux non marchands, il y aurait deux branches de recherches distinctes dans les sciences sociales : l'économie et la sociologie. Mais une telle dissociation est impensable. Andrew POSTLEWAITE illustre ce point en évoquant les décisions de consommation, qui sont rarement exemptes de préoccupations statutaires. Cela ouvre la possibilité de concevoir les arrangements sociaux non marchands comme la conséquence de l'incomplétude de la structure des marchés. Dans cette perspective, Andrew POSTLEWAITE montre la fécondité de l'analyse économique pour l'étude des questions de statut social à partir de différents modèles qu'il a récemment développés en collaboration avec COLE et MAILATH.

Les ambitions de Joel M. GUTTMAN dans son article sont grandes, puisqu'il cherche à lier développement économique et normes de «réciprocité». Plus précisément, Joel M. GUTTMAN tente de rendre compte d'un fait souvent documenté par les anthropologues : la relation décroissante entre comportements altruistes et développement de l'économie marchande. Un bon exemple de ce phénomène se trouve dans l'opposition entre les comportements et les valeurs des Italiens du Sud et des Italiens du Nord. L'explication stylisée offerte par Joel M. GUTTMAN est elle-même complexe, s'appuyant sur des notions comme les comportements dynastiques, les équilibres multiples et les jeux évolutionnistes. La thèse de Joel M. GUTTMAN, brièvement résumée, est que les parents peuvent avoir intérêt à inculquer des normes de réciprocité à leurs enfants qui représentent un facteur de production potentiel important dans un environnement non marchand. En retour, un tel comportement favorise les effets de fermeture des sociétés, familles, clans ou tribus et le non-développement des espaces marchands, dans la mesure où cette norme de réciprocité tend à se généraliser à des individus au départ opportunistes ou égoïstes. Émerge alors la possibilité d'une multiplicité d'équilibres. En particulier, on peut concevoir un équilibre dans lequel les marchés sont assez développés pour permettre aux individus d'optimiser leur bien-être en recourant au marché, sans passer par des obligations de réciprocité avec des proches. Ce qui en retour assure la viabilité de la structure marchande. Dans ces conditions, il faut s'attendre à ce que le développement des marchés, se nourrissant lui-même par le biais d'une mobilité accrue des individus, entraîne un dépérissement des comportements de réciprocité.

Dans la littérature récente, la réciprocité apparaît ambiguë, à la fois instrument par lequel les individus cherchent à maximiser leur bien-être, mais aussi propriété psychologique des individus. Dans l'article de Armin FALK et Urs FISCHBACHER, la réciprocité est, en revanche, clairement appréhendée comme une caractéristique de l'utilité individuelle, et non comme un instrument. L'importance de la réciprocité dans les comportements individuels est nettement mise en avant par l'économie expérimentale, en particulier dans les nombreuses études consacrées au jeu de l'ultimatum. Une première approche théorique de la réciprocité a consisté à supposer que la fonction d'utilité comprend un argument reflétant le comportement éthique des autres. Un individu est prêt à sanctionner un autre, même aux dépens de son propre bien-être matériel, s'il estime que son comportement est inéquitable. FALK et FISCHBACHER reprochent à cette approche de ne voir que le caractère objectif des propositions des joueurs, en négligeant leurs «intentions» ou encore les contraintes dans lesquelles ils évoluent et qui font qu'une même proposition peut avoir des interprétations différentes en matière d'équité. Là encore, des données d'expérience montrent que les comportements reflètent la prise en compte des intentions des autres joueurs. FALK et FISCHBACHER proposent alors un modèle théorique simple élargissant cette double dimension des facteurs conditionnant la réciprocité. Ils montrent qu'il permet une meilleure compréhension des

résultats d'économie expérimentale que les modèles dans lesquels l'intention des joueurs n'est pas prise en compte.

L'article de Bruno S. FREY et Reto JEGEN aborde un autre aspect important des motivations individuelles s'écartant de l'hypothèse orthodoxe de « *l'homo oeconomicus* ». Il s'agit du phénomène d'éviction des motivations intrinsèques par des transactions monétaires. L'idée souvent développée par les sociologues et les psychologues est que des schémas d'incitations externes supposés améliorer les performances d'un individu, comme par exemple les incitations monétaires ou les procédures de contrôles, peuvent en réalité induire une démotivation interne à l'individu, réduisant le pouvoir d'incitation du schéma et être dans certains cas même néfaste au résultat final. Après avoir revu les arguments théoriques de l'effet d'éviction, Bruno S. FREY et Reto JEGEN fournissent un survol de la littérature empirique en psychologie et économie expérimentale sur cette question. Ils présentent aussi les résultats d'analyses économétriques dans divers contextes (offre de travail, secteur associatif, dépôt de déchets, évasion fiscale, comportement civique). Leur conclusion principale est que le phénomène d'éviction des motivations intrinsèques par les transactions monétaires a une pertinence fondée empiriquement. De plus, ils avancent aussi deux autres effets possibles. D'une part, le phénomène inverse de démultiplication des incitations monétaires par augmentation des motivations intrinsèques (*?crowding-in?*). D'autre part, ils s'interrogent sur la possibilité de diffusion de l'éviction des motivations intrinsèques à d'autres champs que le domaine où l'individu est initialement concerné par un mécanisme de transfert fondé sur la proximité et la similarité des situations et des individus.

Norman J. IRELAND explore l'importance du statut social et son incidence sur le comportement individuel. La solution qu'il retient consiste à supposer que la fonction de préférence individuelle comprend deux termes : outre un terme représentant l'utilité individuelle proprement dite, tirée des consommations de l'individu en bien privé et en bien collectif, Norman J. IRELAND introduit un terme reflétant la façon dont il est perçu par les autres individus. Norman J. IRELAND élabore ensuite un jeu de signal. En effet, les consommations individuelles et le revenu individuel ne sont pas observées par les autres. Seules sont observées par l'ensemble des agents les contributions volontaires au financement du bien collectif. Celle-ci peut être une contribution en revenu ou en nature (en prestation travail). La contribution volontaire joue donc le rôle de signal par lequel un individu indique aux autres son niveau de consommation privée, ce qui influence l'opinion que ceux-ci ont de lui et donc son utilité totale. En étudiant l'équilibre séparateur de ce jeu, Norman J. IRELAND montre que le mode de financement individuel dépend de l'importance de l'effet de statut social, mais aussi du niveau de revenu. Les individus les plus pauvres choisiront plutôt de consacrer du temps à la production du bien collectif, tandis que les individus les plus riches choisiront de consacrer plutôt du revenu. En se référant aux études existantes sur les contributions volontaires à des associations caritatives et d'entraide, Norman J. IRELAND estime que les enseignements de son modèle sont confortés par les résultats empiriques.

Interactions sociales, ségrégation et formation de groupes

Fernando JARAMILLO, Hubert KEMPF et Fabien MOIZEAU partent du même postulat que Norman J. IRELAND et étudient également un jeu de signal portant sur la consommation, en retenant une configuration de la fonction de préférence individuelle similaire, avec effet de statut social. Mais l'enjeu est d'entrer dans un club, qui produit un bien collectif, et non simplement de contribuer au financement d'un bien collectif. Pour être admis, il est nécessaire de montrer la capacité à payer pour le bien de club, mais le revenu individuel est inobservé. La consommation privée est alors posée comme étant le signal de la richesse d'un individu. En consommant de façon ostentatoire, un individu est en mesure de prouver sa capacité à payer et donc à être admis dans un club. L'existence et les propriétés des équilibres mélangeants et séparateurs sont alors explicitées, avant que la question de la taxation ne soit abordée. La question est de savoir à quelle condition une taxation de la consommation ostentatoire (qui est partiellement un gaspillage d'un point de vue social) est *Pareto*-améliorante et quel choix de taxation serait fait par l'électeur médian.

Coopérer à l'intérieur d'une communauté est généralement perçu comme positif pour ses membres. L'article de Hillel RAPOPORT et Avi WEISS montre paradoxalement que ceci n'est plus nécessairement le cas si cette coopération induit un sentiment d'envie et un comportement d'hostilité de la part des individus ne participant pas à cette coopération. Plus précisément, lorsque les individus possèdent des préférences altruistes restreintes au niveau d'un groupe (social, ethnique ou religieux) et que les incitations à la coopération diminuent avec sa taille, seuls les membres du groupe minoritaire pratiquent la coopération dans les échanges socio-économiques interindividuels. Les membres de cette communauté en retirent donc un bénéfice supérieur à celui des autres agents de la société. Ceci peut alors engendrer envie et hostilité, pouvant finalement se retourner contre la minorité. Ainsi, la coopération à l'intérieur d'une communauté peut être plus pénalisante que positive. Plus encore, chaque membre du groupe qui coopère n'internalise pas l'effet négatif d'hostilité qu'il impose à ses compagnons. Et donc, d'un point de vue collectif, il pourrait y avoir trop de coopération. Enfin, aspect intéressant de l'analyse, lorsque la formation des groupes devient endogène, l'affiliation libre à une communauté entraînera une dissipation complète des gains potentiels de la coopération à l'intérieur de ce groupe.

Dans leur article, Harris SELOD et Yves ZENOU s'intéressent aussi aux interactions sociales à l'intérieur des communautés minoritaires ethniques. L'accent est mis cette fois sur les implications sur le fonctionnement du marché de travail et la localisation/concentration spatiale de ces minorités. Plus particulièrement, s'inspirant de la situation des villes américaines, les auteurs considèrent une société avec trois types d'agents : la majorité identifiée comme « blanche », les membres de la minorité ethnique cherchant à s'intégrer à la culture ou normes du groupe majoritaire (les « intégrationnistes ») et les membres de la minorité ethnique qui cherchent à préserver et à rester conforme à leur identité ethnique (les « conformistes »). L'acquisition d'un travail dépend d'une part de la qualité du réseau social du travailleur et d'autre part, de la distance physique entre lieu de résidence et lieu de travail (le « centre des affaires »). Dans un tel contexte, les choix de localisation sont dictés par un compromis entre coûts de transport entre lieu de travail et de résidence et goûts pour l'interaction sociale. L'article montre qu'il existe des équilibres multiples de localisation. Dans un premier équilibre, la majorité « blanche » réside près du « centre des affaires », les « conformistes » ethniques étant les plus éloignés du lieu de travail. L'autre équilibre est exactement inversé : majorité loin du « centre des affaires », minorité « conformiste » près du lieu des affaires. Dans les deux cas, les membres ethniques « intégrationnistes » se localisent entre les deux autres groupes. Les auteurs étudient ensuite l'efficacité de ces équilibres et montrent, à l'aide de simulations

numériques, que le deuxième type d'équilibre est généralement plus efficace au sens de *Pareto* que le premier.

Interactions sociales et dynamique économique

L'article d'Alberto BISIN et Thierry VERDIER met l'accent sur la dynamique des valeurs culturelles dans un contexte socio-économique très contemporain de nos démocraties modernes : l'État-Providence. Plus précisément, s'appuyant sur les résultats de leurs recherches passées, les auteurs appliquent un modèle de socialisation et de transmission de valeurs culturelles entre générations au cas de préférences pour des biens (publics ou privés) dont la fourniture est obtenue par un mécanisme de décision collectif politique, tel un vote majoritaire au sein de la société. L'intérêt de l'analyse est de montrer la double causalité entre dynamique des valeurs culturelles et de la concurrence politique. D'un côté, l'anticipation d'un certain résultat politique voté par les générations futures affecte les décisions contemporaines de transmission culturelle de préférences de la génération présente. D'un autre côté, le résultat politique mis en œuvre à chaque période reflète la structure contemporaine des préférences dans la société, structure qui résulte elle-même de décisions passées de socialisation des générations précédentes. Cette double causalité entraîne alors des équilibres multiples auto-réalisateurs de dynamique culturelle et politique tendant vers l'homogénéité des préférences dans le long terme. Une implication intéressante de l'article est d'apporter une rationalisation de la notion d'idéologie. Dans le contexte de cet article, une idéologie largement partagée peut être interprétée comme un mécanisme de sélection d'équilibres coordonnant les anticipations des agents sur un des chemins réalisables. Clairement, la structure finale des préférences qui subsiste dans le long terme dépendra de façon cruciale de l'idéologie partagée entre individus et ceci avec des conséquences différentes en termes de répartition des revenus selon l'équilibre sélectionné. On peut alors comprendre aisément les conflits engendrés par l'établissement et la mise en œuvre d'une idéologie particulière.

David de la CROIX et Philippe MICHEL abordent également les implications de la transmission intergénérationnelle des préférences dans un contexte dynamique. Plus précisément, ils considèrent le rôle de l'altruisme parental dans le cas où les individus héritent d'un degré d'aspiration de niveau de vie fondé sur la consommation passée de leurs parents. Dans le modèle traditionnel à générations imbriquées, l'altruisme permet de retrouver l'équivalence avec le modèle de l'agent à horizon infini lorsque les transferts patrimoniaux entre générations sont strictement positifs. Dans le contexte présent, l'altruisme joue un rôle effectif même en absence de legs parental. En effet, il permet la prise en compte par la génération présente de l'impact de leur profil de consommation sur les aspirations et le profil de consommation des générations suivantes. Les auteurs montrent alors que ce mécanisme augmente l'accumulation de capital et a un effet stabilisant sur l'économie. Un des points importants de l'analyse est aussi de caractériser comment la transmission intergénérationnelle d'aspiration de niveau modifie le choix optimal de legs et la frontière entre régime avec transferts patrimoniaux positifs - régime sans héritage entre génération.

Emmanuelle AURIOL et Régis RENAULT abordent la question des conséquences des interactions sociales dans une perspective plus microéconomique, celle de la détermination optimale des

incitations dans une structure organisationnelle hiérarchique. Typiquement, la littérature sur les incitations néglige les aspects liés à l'existence de recherche de statut social dans les organisations. Ici, au contraire, les auteurs mettent particulièrement l'accent sur le rôle de la reconnaissance sociale sur le lieu de travail. Leur cadre d'analyse fournit une raison forte d'utiliser les promotions comme mécanisme incitatif s'appuyant sur la complémentarité entre revenu et reconnaissance sociale. L'article caractérise ensuite les facteurs affectant la structure optimale hiérarchique dans l'organisation. En particulier, la structure hiérarchique optimale sera d'autant plus pyramidale qu'il est difficile pour les agents d'affecter, au travers de leur effort, les performances de cette organisation. Les auteurs donnent aussi les conditions sous lesquelles un système de promotion à l'ancienneté prend tout son sens dans un tel contexte.

L'existence d'interactions sociales et de valeurs culturelles est discutée par Giacomo CORNEO dans une perspective d'économie politique liée aux conflits redistributifs. Plus précisément, l'article pose la question de savoir ce qui détermine les préférences des individus pour une plus ou moins grande redistribution politique des ressources par la fiscalité. L'auteur distingue trois facteurs possibles. Le premier serait l'effet pur « *homo oeconomicus* » qui refléterait l'intérêt égoïste individuel à bénéficier d'une redistribution des ressources à son avantage personnel. Le deuxième effet, dit de « valeurs publiques » décrirait plus la perception éthique et les valeurs d'un individu sur ce que devrait être une distribution des ressources équitable et/ou efficace. Enfin, le troisième effet serait lié à l'existence de préférences individuelles interdépendantes négatives. Les agents économiques verraient la distribution en termes de positionnement relatif plutôt que de niveau absolu des richesses. L'article développe alors une méthodologie pour mesurer empiriquement l'importance de ces trois composantes sur des données provenant des États-Unis, de l'Allemagne de l'Ouest et de l'Allemagne de l'Est. Le point fort de l'analyse est de montrer que si les trois effets semblent importants pour expliquer les préférences politiques pour la redistribution en Allemagne de l'Ouest, l'effet de « valeurs publiques » disparaît pour les États-Unis alors que seul l'effet « *homo oeconomicus* » est significatif pour l'Allemagne de l'Est.

Alexis DIRER aborde l'impact de la reconnaissance liée au rang social sur un comportement économique particulièrement important pour la dynamique économique, à savoir l'épargne. Plus précisément, il considère un modèle simple à deux périodes où les individus valorisent leur rang dans la distribution de la consommation à chaque date. Les agents économiques sont différenciés par leur niveau de richesse initiale. Dans un tel contexte, l'auteur montre que, pour améliorer leur bien-être, les agents ont intérêt à concentrer leur consommation sur la période sur laquelle il est relativement plus aisé d'obtenir un rang élevé, c'est-à-dire celle où la distribution de consommation est la plus égalitaire. Si cette période est la première période du cycle de vie, ceci signifie une baisse de l'épargne dans l'économie. Ce résultat est intéressant car contraire à l'intuition weberienne selon laquelle la recherche de reconnaissance sociale amène à un plus grand effort d'épargne au niveau individuel et agrégé.

Dans un livre fameux, *The Winner-Takes All Society*, Robert FRANK et Philip COOK discutent l'impact des nouvelles technologies de l'information sur la distribution des richesses et des statuts sociaux. Ils soutiennent que la tendance de la société post-moderne est de donner tout le fruit du travail à quelques « superstars » dans chaque domaine de cette société et d'expliquer ainsi l'écart grandissant des inégalités entre qualifiés et non qualifiés, entre gagnants et perdants de la course au profit. L'article de Gilles SAINT-PAUL aborde de plus près cette question. Pour cela, il construit un

modèle simple avec des travailleurs se différenciant dans deux dimensions : qualifications nécessaires à la production matérielle de biens (les « productifs ») et qualifications nécessaires à la production immatérielle d'idées (les « créatifs »). Les idées générées par les créatifs peuvent alors être diffusées au sein de réseaux informationnels et être utilisées sans coût de répliation pour la production matérielle de biens. Dans un tel cadre, l'émergence de nouvelles technologies informationnelles peut s'analyser comme un élargissement de la taille du réseau. Gilles SAINT-PAUL montre alors que cela engendre plusieurs conséquences contradictoires. D'une part, des réseaux informationnels plus grands augmentent le rendement de la créativité et donc les inégalités. Cependant, deux autres effets vont en sens contraire. Tout d'abord, les meilleures idées ont des effets qui bénéficient à tous les travailleurs du réseau. D'autre part, une taille plus importante du réseau entraîne la circulation d'un plus grand nombre d'idées, ce qui rend les « créatifs » moins précieux relativement aux « productifs ». Ainsi, la vision de Gilles SAINT-PAUL sur le futur des inégalités sociales dans nos sociétés est-elle plus optimiste que celle de FRANK et COOK .

* *
*

Comme en témoigne la collection d'articles de ce numéro spécial, l'étude des interactions sociales est un champ d'investigation particulièrement fertile et dynamique dans l'analyse économique. Les hypothèses comportementales de « *l'homo oeconomicus* » sont élargies et les implications dans des domaines aussi divers et variés que travail, famille, groupes ethniques, État-Providence, fiscalité, crime, comportement politique, changement technologique sont soigneusement discutées. Dans cette perspective, trois aspects semblent particulièrement importants et prometteurs à poursuivre.

- Il convient de développer des méthodologies rigoureuses pour arriver à identifier empiriquement le rôle exact et les canaux par lesquels les interactions sociales affectent les comportements individuels. Comme le signale MANSKI [2000], cette démarche devra entraîner la collecte et l'utilisation plus systématique d'ensembles de données subjectives. Les économistes devront accepter d'étudier non seulement ce que font réellement les gens mais aussi ce qu'ils croient faire ou projettent de faire.
- Il est important d'étudier de façon systématique dans divers contextes institutionnels la genèse des interactions sociales et de leur liens avec la dynamique économique. Des facteurs d'évolutions majeurs de nos sociétés comme la mondialisation, le changement technique, les effets externes globaux et la recomposition des espaces nationaux et continentaux de politiques publiques amènent un besoin grandissant de compréhension des conséquences sociales de tels changements.
- Enfin, comme certains articles méthodologiques de ce numéro le suggèrent, il y a un champ d'investigation très large à poursuivre pour faire le pont entre les nouvelles approches en psychologie économique (RABIN [1998], BENABOU et TIROLE [1999]) et l'étude des interactions sociales. Comment les paradigmes individuels de la nouvelle psychologie économique se traduisent-ils en termes de phénomènes sociaux aux niveaux de groupes d'agents ? Quelles en sont les implications de politique économique ? Cette démarche en

apportant des fondements psycho-économiques à certaines hypothèses d'interdépendance sociales des préférences permettra, peut-être, d'étendre le cadre restreint de « *l'homo oeconomicus* » sans perdre l'aspect parcimonieux de la méthode en économie, ni son pouvoir d'infirmation empirique. †

? Références bibliographiques

BENABOU, R., TIROLE, J. (1999). – « Self-Confidence and Social Interactions », *Mimeo IDEI*.

FROOT, K. SHARFESTEIN, D., STEIN, (1992). – « Herd on the Street: Informational Inefficiencies in a Market with Short-Term Speculation », *Journal of Finance*, 47, p. 1461-84.

GLAESER, E., SCHEINKMAN, J.A. (2000). – « Non-Market Interactions », *NBER Working Paper* 8053.

MANSKI, C.F. (2000). – « Economic Analysis of Social Interactions », *NBER Working Paper* 7580.

PESENDORFER, W. (1995). – « Design Innovation and Fashion Cycles », *American Economic Review*, 85(4), p. 771-792.

RABIN, M. (1998), « Psychology and Economics », *Journal of Economic Literature*, XXXVI, p. 11-36.