

Les incitations économiques finissent par s'éteindre

LE MONDE ECONOMIE | 04.02.2016 à 11h27 | Par Paul Seabright (Institut d'études avancées de Toulouse)



"L'effort exercé par les ouvriers aurait dû diminuer, puisqu'ils recevaient davantage de salaire garanti et auraient gagné moins qu'auparavant pour tout effort supplémentaire" (Photo: cultures de thé, à Munnar, en Inde). Flickr

Le gain en réputation de « l'économie comportementale », depuis une vingtaine d'années, au sein des sciences économiques, est bien mérité. Remplacer la vision de l'*Homo œconomicus* par une vision plus riche de la psychologie humaine est non seulement scientifiquement justifié, mais cela montre que la discipline est moins figée dans ses orthodoxies qu'on ne pourrait l'imaginer à la lumière des crises économiques récentes.

Des perspectives « comportementalistes » sont désormais prises en compte par les autorités publiques dans des domaines qui vont de la politique de la concurrence à l'assurance ou à la gestion des retraites.

Il reste, cependant, beaucoup d'incertitudes sur les vraies leçons de l'économie comportementale. Un comportement souvent cité est la « réciprocité », la tendance à répondre à un geste généreux par un autre geste généreux, même entre deux personnes qui n'ont aucun intérêt égoïste à le faire.

Réaction de réciprocité

Dans le marché du travail, la réciprocité est supposée justifier la mise en place de salaires plus « généreux » que le minimum nécessaire pour recruter la main-d'œuvre. Ils sont censés produire un effort plus important chez l'employé que le minimum demandé par son contrat.

Pourtant, une étude qui vient de paraître dans une des plus prestigieuses revues économiques jette le doute sur ces conclusions (« [Anatomy of a Contract Change](#) »

(<http://www.econ.nyu.edu/user/debraj/Papers/Tea.pdf>), par Rajshri Jayaraman, Debraj Ray et Francis de Véricourt, *American Economic Review* n° 106/2, 2016). En septembre 2008, les ouvriers de plusieurs plantations de thé en Inde ont reçu un nouveau contrat de travail, qui augmentait leur salaire de base en diminuant la part de la rémunération variable versée selon la quantité de thé récoltée.

IL EST POSSIBLE
QUE LA
RÉCIPROCITÉ
RÉPONDRAIT À

Selon la théorie économique classique dite « des incitations », l'effort exercé par les ouvriers aurait dû diminuer, puisqu'ils recevaient davantage de salaire garanti et auraient gagné moins qu'auparavant pour tout effort supplémentaire. Mais, à la suite de ce nouveau contrat, la quantité récoltée par ouvrier a augmenté de plus de 80 %, bien au-delà de ce qui pourrait

L'INCIDENCE
PSYCHOLOGIQUE
D'UN GESTE
GÉNÉREUX DE LA
PART D'AUTRUI,
MAIS QUE CET
IMPACT
DIMINUERAIT
DANS LE TEMPS
POUR LES MÊMES
RAISONS QUE
DIMINUENT LES
EFFETS DE
CERTAINS
STUPÉFIANTS
SUR LE CERVEAU

être expliqué par d'autres facteurs.

Les auteurs ont en effet écarté la possibilité que les résultats aient été influencés par d'autres incitations implicites comme la supervision accrue du travail, ou la poursuite officieuse de la part variable en fonction des quantités. Ces résultats semblent bien conforter les hypothèses comportementales, qui mettent en valeur la réaction de réciprocité de la part des ouvriers.

Effets neurophysiologiques importants

Mais l'histoire ne s'arrête pas là. Les auteurs ont continué à mesurer la quantité récoltée et, dans les mois qui ont suivi, celle-ci a fortement baissé, et est progressivement revenue au niveau qu'aurait prédit la théorie classique ! Après quatre mois, la réaction purement « comportementale » avait complètement disparu.

L'étude reste silencieuse sur les raisons de cet écart entre les effets de court terme et de long terme. Peut-être s'agit-il d'un phénomène connu des psychologues, mais qui est jusqu'ici moins pris en compte par l'économie comportementale, à savoir l'accoutumance. Il est fort possible que la réciprocité répondrait à l'incidence psychologique d'un geste généreux de la part d'autrui, mais que cet impact diminuerait dans le temps pour les mêmes raisons que diminuent progressivement les effets de certains stupéfiants sur le cerveau.

On sait déjà que certains comportements économiquement significatifs provoquent des effets neurophysiologiques importants. Selon une étude d'un collectif de chercheurs publiée en 2004 dans la revue *Science* (« The Neural Basis of Altruistic Punishment »), l'acte de punir quelqu'un pour avoir contribué trop peu à un bien commun provoque une activation du noyau caudé dans le cerveau, une zone qui peut être activée également par la cocaïne ou la nicotine. L'indignation vertueuse, pour ainsi dire, est une drogue très addictive. Peut-être est-elle aussi soumise à la loi de l'accoutumance, qui demande d'infliger des peines de plus en plus fortes pour donner un niveau de satisfaction constant ?