

Êtes-vous plus Albert Einstein ou Homer Simpson ?

Professeur d'économie à l'Université de Bourgogne Franche-Comté, François Cochard donne une conférence, ce jeudi à Besançon, sur le thème : « Comportements économiques : sommes-nous plus proches d'Einstein ou d'Homer Simpson ? » Interview.

Derrière l'opposition amusante entre le génial Albert Einstein et le foireux Homer Simpson, quel va être votre propos ?

L'idée est de partir de la théorie économique standard qui modélise les comportements. On suppose que les individus agissent de manière rationnelle. Or depuis les années 1980 et surtout 1990, un certain nombre de recherches en économie comportementale ont remis en cause cette rationalité. Il y a plein de biais dans ces décisions.

Il s'agirait donc d'avantage d'une opposition entre un Einstein cartésien et un Homer Simpson erratique ?

Oui. Car même pour des choses très simples, certaines décisions que nous prenons ne sont pas rationnelles du tout.

Et quels ont les grands biais qui dérogent à la rationalité ?

La liste est longue. L'économie comportementale est en fait à la jonction entre l'économie et la psychologie. Il y en a toute une liste. Par rapport au hasard par exemple, le cerveau humain a beaucoup de mal à manipuler les probabilités. Si on demande aux gens de simuler une suite possible de résultats de lancers d'une pièce entre pile et face, ils vont donner une suite qui va beaucoup alterner les piles et les faces. Parce qu'ils se disent qu'il y a une chance sur deux. Alors que si vous faites l'expérience avec une vraie pièce, vous aurez des séquences beaucoup plus longues, du type face, face, face, face, pile, face...

Quels sont les autres ressorts de nos comportements irrationnels ?

L'un des plus importants est l'aversion aux pertes. Si on propose un jeu avec une chance sur deux de gagner 200 € et une chance sur deux de perdre 100 €, la plupart des gens ne vont pas vouloir jouer alors qu'en moyenne, on gagne plus qu'on en perd. La peur de la perte

est très forte. De même que la colère que l'on ressent en perdant 20 € est beaucoup plus forte que la satisfaction à en gagner 20. Le joueur de tennis Jimmy Connors disait d'ailleurs : *Je déteste perdre beaucoup plus que je n'aime gagner*. Et cette aversion aux pertes a plein d'implications dans la vie courante. Dont le biais du statu quo.

C'est-à-dire ?

C'est ce que l'on appelle aussi la résistance au changement. Quand on dit aux gens que l'on va changer l'organisation dans laquelle ils évoluent, ils s'y opposent pour une raison profondément ancrée qui est l'aversion aux pertes : on sait ce qu'on perd mais on ne sait pas ce qu'on va gagner. C'est ce qui entraîne une forte résistance au changement.

On est en plein dans l'actualité en fait !

Oui, exactement. On retrouve cela partout effectivement.

Pierre LAURENT

> François Cochard donne sa conférence sur les comportements



François Cochard : « Quand on dit aux gens que l'on va changer l'organisation dans laquelle ils évoluent, ils s'y opposent pour une raison simple et très ancrée : l'aversion aux pertes. » Photo DR

économiques ce jeudi 6 décembre, de 20 h à 21 h, à la Maison des Sciences de l'Homme et de l'Environnement, 1, rue Charles-Nodier à Besançon. Entrée libre.