

Portrait d'un économiste atypique

Jeremy Clift rencontre **Daniel Kahneman**



POUR Daniel Kahneman, l'un des moments les plus émouvants de la récente crise économique fut celui où Alan Greenspan, ancien Président de la Réserve fédérale, dénué de sa légendaire superbe, avoua devant une commission du Congrès avoir péché par excès de confiance en la capacité d'autorégulation des marchés libres.

«En fait, il déclara que le système avait fonctionné sur de mauvaises bases, ce qui n'est pas anodin, venant de Greenspan», a souligné D. Kahneman, lauréat 2002 du Nobel d'économie pour son travail de pionnier qui intègre à l'économie des aspects de la psychologie.

Mais plus révélateur encore fut, selon Kahneman, le fait que, durant son audition, Alan Greenspan traite les individus et les institutions financières comme des agents rationnels. «À mon avis, il a fait fi des facteurs psychologiques et économiques et a cru au pouvoir magique des marchés à s'autodiscipliner et à produire de bons résultats.»

Kahneman tient à souligner qu'étant psychologue, il se considère comme un profane en économie. Mais il a contribué à ouvrir un nouveau domaine de recherche, l'**économie comportementale**, qui remet en cause la théorie économique du choix rationnel en introduisant quelques hypothèses plus réalistes sur la perspicacité et la prise de décision des êtres humains.

Les modèles économiques classiques partent du postulat que les individus tentent rationnellement de maximiser leurs gains

et de minimiser leurs coûts. Mais en inversant quelques-uns des éléments du postulat, les théoriciens de l'économie comportementale montrent que les individus fondent souvent leurs décisions sur des conjectures, des émotions, leur intuition ou des approximations plutôt que sur une analyse coûts-avantages, que les marchés souffrent de comportements grégaires et de raisonnements collectifs, et que les choix individuels sont souvent influencés par le contexte dans lequel se situent les décisions prospectives.

Le capitalisme mû par un excès de confiance

La crise économique mondiale, provoquée par les décisions d'individus et d'institutions financières d'investir dans les prêts hypothécaires à risque, a mis en vedette l'économie comportementale et le processus de décision des individus.

«Ceux qui ont décidé d'investir dans les prêts hypothécaires à risque se sont bercés d'illusions», a indiqué Kahneman lors d'un entretien chez lui, sur les hauteurs de Beverley Hills surplombant San Francisco. «L'un des grands apports de l'économie comportementale, emprunté à la psychologie, est l'idée de la prédominance de l'excès de confiance. Les gens s'engagent dans des activités auxquelles ils ne connaissent strictement rien, persuadés d'y réussir», ce qu'il appelle l'«optimisme illusoire».

L'optimisme illusoire est l'un des moteurs du capitalisme. Kahneman affirme que bien des gens ne comprennent pas les

risques qu'ils prennent, thème repris par Nassim Taleb dans son ouvrage *The Black Swan (Le cygne noir)* paru en 2007, qui constate que nous ne tenons pas assez compte de l'éventualité d'événements rares mais d'effet sismique qui réduisent nos hypothèses à néant.

«Les entrepreneurs prennent des risques et ont rarement conscience d'en prendre, dit-il. C'est ce qui se produit dans les grandes fusions-acquisitions, mais aussi dans les PME. Aux États-Unis, un tiers des petites entreprises font faillite dans les cinq ans qui suivent leur création, mais, lorsque vous interrogez leurs dirigeants, chacun est persuadé d'avoir de 80 à 100 % de chances de réussir. En réalité, ils n'en savent rien.»

Au moins deux facettes

Né en 1934 à Tel-Aviv, Kahneman a grandi à Paris. Il admet ne pas vraiment savoir si sa vocation de psychologue est née d'avoir été très tôt exposé à des potins intéressants ou si son intérêt pour ces potins était le signe d'une vocation naissante.

«Comme bien d'autres Juifs, je crois, j'ai grandi dans un univers peuplé de gens et d'histoires, des histoires liées le plus souvent à des gens. La nature existait à peine et je n'ai jamais appris à reconnaître les fleurs ou les animaux», relate Kahneman dans son autobiographie. «Mais les gens dont ma mère aimait parler avec ses amies et mon père étaient fascinants de complexité. Certains étaient meilleurs que d'autres, mais les meilleurs étaient loin d'être parfaits et aucun des personnages n'était foncièrement mauvais.» Ces histoires étaient généralement emplies d'ironie et avaient au moins deux facettes.

Kahneman se souvient d'une situation qu'il a vécue au début de l'occupation nazie à Paris et qui l'a marqué par la complexité et les multiples facettes de la nature humaine qu'elle révèle. «Nous étions fin 1941 ou début 1942. Les Juifs devaient porter l'étoile jaune et ne pouvaient circuler après le couvre-feu de 18 heures. Jouant avec un ami chrétien chez lui, je n'avais pas vu l'heure fatidique passer. Je mis mon chandail à l'envers pour franchir les quelques pâtés de maison qui me séparaient de chez moi. Dans la rue déserte je vis arriver un soldat allemand, vêtu de l'uniforme noir que j'avais appris à redouter plus que tout autre, celui des SS. Tentant d'accélérer le pas à mesure que je me rapprochais de lui, je vis qu'il me regardait fixement. Il se pencha alors vers moi et me souleva dans ses bras. J'étais terrifié à l'idée qu'il remarque l'étoile que je portais à l'intérieur de mon chandail. Il me parla d'une voie très émue, en allemand. En me reposant au sol, il ouvrit son portefeuille, me montra la photo d'un garçon et me donna quelques sous. Je rentrai chez moi plus convaincu que jamais que ma mère avait raison de dire que l'être humain est fascinant de complexité.»

Kahneman émigre avec sa famille en Palestine en 1946, où il obtient son premier diplôme en psychologie et en mathématiques à l'Université hébraïque de Jérusalem. Enrôlé dans l'armée israélienne en 1954, après une année au grade de lieutenant, il est chargé d'évaluer les soldats et leur capacité à occuper un poste de commandement. Le système basé sur des entretiens et des évaluations qu'il a inventé pour affecter les nouvelles recrues à des postes appropriés est toujours appliqué, à quelques légères aménagements près.

Il obtient un doctorat de Berkeley (université de Californie) en 1961 et enseigne à l'Université hébraïque de Jérusalem de

1961 à 1978, passant des années sabbatiques à Harvard et à Cambridge notamment. C'est en enseignant à Jérusalem qu'il amorce avec un collègue des travaux qui lui vaudront le Nobel d'économie, discipline qu'il n'avait pas étudiée.

Un nouveau domaine de recherche

Actuellement professeur émérite de psychologie et d'affaires publiques à l'Institut Woodrow Wilson de Princeton, Kahneman a reçu le prix Nobel en 2002 pour des travaux effectués pendant plus de dix ans avec un collègue psychologue, Amos Tversky. Celui-ci est décédé en 1996 et le prix Nobel n'est jamais décerné à titre posthume. «Amos et moi avions la chance de posséder la même poule aux œufs d'or, je veux dire deux cerveaux fonctionnant à l'unisson et décuplant nos capacités respectives», a déclaré Kahneman.

En lui décernant le prix, le comité Nobel a précisé que Kahneman avait associé la vision pénétrante de la psychologie à la science économique, ouvrant ainsi un nouveau domaine de recherche. Il partage ce prix avec Vernon Smith, qui a ouvert un autre champ d'expérimentation économique (*F&D*, mars 2003).

Kahneman a travaillé sur les processus de décision en situation d'incertitude. Il a démontré que les décisions humaines peuvent s'écarter systématiquement de celles que prévoit la théorie économique classique. Il a élaboré, avec Tversky, la «théorie du prospect» pour mieux rendre compte du comportement observé. Kahneman a aussi constaté que le jugement humain peut emprunter des raccourcis intuitifs qui s'écartent systématiquement des principes de base de la probabilité. Selon les membres du comité Nobel, «ses travaux ont incité une nouvelle génération de chercheurs en économie et en finances à enrichir la pensée économique en intégrant les préceptes de la psychologie cognitive aux éléments intrinsèques de la motivation humaine».

La *théorie du prospect* éclaire les résultats expérimentaux qui montrent que les individus font souvent des choix différents dans des situations quasiment identiques mais s'inscrivant dans un contexte différent. L'article paru dans *Econometrica* a été le deuxième le plus cité publié dans cette prestigieuse revue économique entre 1979 et 2000 (Kahneman and Tversky, 1979). Ces études ont influencé diverses disciplines dont le marketing, la finance et les choix des consommateurs.

Kahneman admet que le nom de la théorie est peu parlant. «Au moment de publier notre étude, nous avons délibérément opté pour ce titre peu évocateur, théorie du prospect, en estimant que, si elle trouvait un jour un écho dans la communauté scientifique, ce label distinct serait un avantage pour l'identifier. Nous avons été bien inspirés.»

Kahneman et Tversky ont étudié pourquoi les individus réagissent beaucoup plus vivement face aux pertes que face aux profits, conduisant à la notion d'aversion pour le risque, l'un des principaux champs d'analyse de l'économie comportementale.

Les deux psychologues ont aussi constaté empiriquement que les individus minimisent les résultats qui ne sont que probables, par rapport aux résultats obtenus avec certitude. Cette propension contribue à l'aversion pour le risque dans les choix qui impliquent un profit assuré et à la prise de risque dans les choix dont l'échec est garanti, ce qui explique

pourquoi un joueur confronté à une série d'échecs refuse d'accepter qu'il est sûr de perdre et s'obstine à miser, dans l'espoir de «rentrer dans ses fonds».

«Les gens sont poussés à parier en espérant couvrir leurs pertes», a déclaré Kahneman dans un entretien en 2007. Il s'inquiétait que les dirigeants qui entraînent leur pays dans une guerre vouée à l'échec sont plus enclins à risquer le tout pour le tout qu'à négocier.

Les auteurs observent aussi des préférences incohérentes lorsque le même choix se présente sous différentes formes, ce qui explique les comportements économiques irrationnels comme la volonté de parcourir de longues distances en voiture pour acheter un produit bon marché en promotion, et le refus de le faire pour un produit cher bénéficiant du même rabais.

Une nouvelle discipline

C'est presque par hasard que la théorie du prospect s'est trouvée appliquée à l'économie. Kahneman et Tversky avaient choisi de publier un article dans *Econometrica* plutôt que dans *Psychological Review*, car *Econometrica* avait déjà fait paraître une étude sur le processus de décision. C'est ce qui attira l'attention des économistes sur leurs travaux.

Kahneman signale que sa collaboration avec un collègue et ami de longue date, Richard Thaler, professeur d'économie à l'université de Chicago, a également contribué à l'essor de l'économie comportementale.

«Sans nier en quoi que ce soit ma contribution, je considère que le travail de convergence des deux disciplines est surtout dû à Thaler et à un groupe de jeunes économistes qui s'est très vite formé autour de lui, avec Colin Camerer et George Loewenstein, suivis de Matthew Rabin, David Laibson, Terry Odean et Sendhil Mullainathan.»

Kahneman pense qu'il a lancé avec Tversky «beaucoup d'idées qui ont ensuite fait leur chemin dans la réflexion de certains économistes et que la théorie du prospect a sans doute contribué à légitimer le recours à la psychologie pour puiser des hypothèses réalistes sur les agents économiques».

Pour Thaler, qui a dirigé la rubrique «Anomalies» du *Journal of Economic Perspectives* de 1987 à 1990 et y contribue ponctuellement depuis, les travaux de Kahneman et de Tversky sont à l'origine de l'engouement actuel pour l'économie comportementale. À son avis, «leurs travaux ont établi le cadre conceptuel qui a donné vie à notre domaine de recherche».

Un regain d'intérêt grâce à la crise

Le retentissement lié à l'attribution du prix Nobel et l'introspection des économistes assagis par la crise économique mondiale ont suscité un vif regain d'intérêt pour l'économie comportementale jusqu'au sein de la Maison-Blanche, avec des ouvrages comme *Nudge* (Thaler et Sunstein) et *Predictably Irrational* de Dan Ariely, professeur à l'université Duke.

Nudge analyse la manière dont les individus opèrent des choix et comment on peut leur donner un «coup de pouce» pour prendre de meilleures décisions sur bien des domaines (acheter des aliments sains ou épargner davantage, par exemple).

«Il est évident que l'époque est propice à l'économie comportementale», ajoute Kahneman avec un sourire.

Les avis ne sont pas unanimes pour considérer qu'elle est la science de l'avenir, certains la considérant plutôt comme une mode passagère et envahissante. «Certes l'économie comportementale est en vogue et le lecteur non averti pourrait avoir l'impression que l'*homo economicus* réfléchi est mort de sa belle mort et que la pensée économique a pris toute la mesure de l'irrationalité du genre humain. Rien n'est plus faux», selon David Levine de l'université Washington à Saint-Louis.

Pour Richard Posner de la faculté de droit de Chicago, «les tenants de l'économie comportementale ont raison de signaler les limites de la connaissance humaine, mais, s'ils ont les mêmes limites que les consommateurs, faut-il les charger de concevoir les systèmes de protection des consommateurs?»

«Le défi majeur pour les théoriciens de l'économie comportementale est peut-être de démontrer qu'elle s'applique dans la réalité quotidienne», affirment Steven Levitt et John List dans un article paru dans le magazine *Science* en 2008, ajoutant que «dans presque tous les cas, les données empiriques les plus probantes de l'économie comportementale découlent de travaux de laboratoire. Il y a donc lieu de penser que ces conclusions seraient difficilement vérifiables dans tous les cas de figure sur les marchés réels.»

Quelle place dans la pensée économique?

Si l'économie comportementale est devenue une discipline universitaire à part entière, selon Wolfgang Pesendorfer, professeur d'économie à Princeton, «elle reste centrée sur les échecs de la pensée économique classique».

Il s'avère difficile de l'intégrer pleinement à la science économique, même si Wall Street et les analystes financiers tiennent bien compte des facteurs cognitifs et émotionnels qui influencent le processus de décision des individus, des groupes et des organisations. «Il y a pléthore de théories comportementales dont la plupart ont trop peu d'applications concrètes», déclare Drew Fudenberg, de Harvard (2006).

Pour certains observateurs, la théorie du prospect souffre d'une déficience, due à l'absence de modèle reconnu pour déterminer des points de référence. «La grande différence entre les psychologues et les économistes est que les premiers analysent les comportements individuels tandis que les seconds s'intéressent à l'explication des résultats des interactions entre groupes d'individus», a déclaré David Levine lors d'une conférence intitulée «L'économie comportementale est-elle vouée à l'échec?» à l'Institut universitaire européen.

Accroître la crédibilité

L'émoi suscité par l'effondrement des crédits hypothécaires à risque et la crise mondiale qui l'a suivi rend plus impérieuse une meilleure prise en compte de la nature humaine dans les mécanismes de régulation et les politiques économiques.

Kahneman propose de tirer quelques leçons de la crise actuelle :

- **Renforcer la protection des consommateurs et des petits investisseurs.** La question s'est toujours posée de savoir s'il faut prémunir les individus contre leurs propres choix, et à quel point. Il est désormais extrêmement difficile de prétendre que toute protection est superflue.

- **La défaillance des marchés a de vastes conséquences.** Force est de constater que, quand les gens mal informés perdent leur argent, l'économie mondiale s'en trouve ruinée. Cela signifie que

les choix irrationnels des individus ont des effets considérables lorsqu'ils se conjuguent à la rationalité d'agents économiques véreux au sein du système financier, ainsi qu'à une régulation et à une supervision laxistes.

• **Les limites des prévisions.** L'hypervolatilité des marchés boursiers et du système financier est révélatrice du degré d'incertitude du système et des limites des prévisions.

Greenspan semble maintenant du même avis sur les problèmes que posent les modèles de prévision économique et d'évaluation du risque. Dans un article du *Financial Times* paru en mars 2008, il estimait que le facteur humain était l'une des raisons pour lesquelles ni la gestion du risque ni les modèles de prévision économétrique n'avaient pu déceler plus tôt la crise du crédit hypothécaire à risque.

«Ces modèles ne permettent pas de prendre toute la mesure de ce qui reste jusqu'à présent, à mon sens, un simple élément périphérique du cycle économique et de la modélisation financière, à savoir la réaction humaine aux effets des fluctuations entre périodes d'euphorie et de repli qui se succèdent depuis des générations, sans véritable signe que l'être humain tire les

L'étude du bien-être

Toujours soucieux de comprendre le processus de décision chez l'être humain, Kahneman se consacre maintenant à l'hédonique — l'étude des facteurs qui rendent les expériences agréables ou non — et à l'élaboration de critères scientifiques de mesure du bien-être. Dans une récente étude sur la relation entre l'argent et le bonheur, Kahneman *et al.* constatent que, si les détenteurs de revenus relativement élevés tirent davantage satisfaction de leur existence, ils ne sont guère plus heureux que les personnes disposant de très bas revenus. Le mythe séculaire selon lequel l'argent peut tout acheter, y compris le bonheur, et son pendant, l'argent ne fait pas le bonheur, doivent être nuancés.

Partant d'études comparatives entre pays, il montre que le niveau de corruption et le degré de confiance envers la société sont des éléments prédictifs du bien-être. «La corruption étant un facteur qui détermine le degré de confiance envers la société, la confiance serait donc un élément essentiel du bien-être.»

Les pays dont les citoyens ont très peu confiance envers la société éprouvent de grandes difficultés économiques, ce qui donne à penser que la prospérité économique est liée à un certain degré de confiance.

«Mais en regardant les pays occidentaux dont le PIB est plus ou moins constant, on observe d'importants effets de la confiance. C'est pourquoi les pays d'Europe du Nord sont toujours les mieux classés dans les travaux de recherche sur le bien-être.»

Peut-on transposer ces conclusions aux pays en développement? «Si l'on peut accroître la confiance envers la société — ce qui commence sans doute par la confiance envers les institutions —, on augmentera le PIB par le respect de l'état de droit, de la propriété privée, etc. Cela aura aussi pour effet d'améliorer le bien-être, car les sociétés les plus heureuses sont celles où les gens se font mutuellement confiance et consacrent une bonne part de leur temps à la satisfaction des besoins sociaux.»

leçons de l'expérience», affirme Greenspan. «Les bulles des prix des actifs se forment, gonflent et éclatent aujourd'hui comme au début du XVIII^e siècle, lorsque les marchés concurrentiels modernes se sont développés. Par commodité, nous qualifions ces comportements de «non rationnels». Mais le souci des prévisionnistes ne devrait pas tant être de savoir si les comportements humains sont rationnels ou non que d'en constater la réalité et le caractère systémique.

«Voilà, à mon avis, la principale «variable explicative» manquante des modèles de gestion du risque et des modèles macroéconomiques.»

Réfléchir aux modes de pensée

Kahneman a non seulement reçu le Nobel, mais a aussi été salué par ses pairs. «Kahneman, ses collègues et ses étudiants ont bouleversé notre vision de la façon dont les gens réfléchissent», a observé en 2007 Sharon Brehm, de la Société américaine de psychologie, en lui remettant un prix qui couronnait l'ensemble de ses travaux en psychologie.

Kahneman garde un œil inquisiteur sur l'évolution de l'économie comportementale bien qu'il soit passé à autre chose depuis longtemps.

Son travail porte aujourd'hui sur l'étude du bien-être. Il collabore avec l'institut Gallop sur un sondage mondial pour mesurer les enjeux et les comportements globaux dans plus de 150 pays (voir encadré).

Défier la pensée cléricale

Par le passé, Kahneman a comparé les tenants de la pensée économique à un clergé auquel les hérétiques ont du mal à accéder. Mais il reconnaît le chemin parcouru par les économistes depuis 30 ans pour intégrer la recherche en psychologie et des éléments d'autres sciences sociales.

«Notre article a été publié dans *Econometrica* en 1979, il y a exactement 30 ans, et j'ai reçu le Nobel d'économie à Stockholm en 2002. Il ne s'agit donc pas d'une église hermétique, bien que la plupart des économistes se soient désintéressés de nous au cours des années qui ont suivi la parution de l'article.

«J'ai bien parlé d'église, mais c'est une église qui ne condamne pas les hérétiques au bûcher, sinon beaucoup de gens ne seraient plus de ce monde.» ■

Jeremy Clift est rédacteur en chef de l'édition anglaise de F&D.

Bibliographie :

- Ariely, Dan, 2009, *Predictably Irrational* (New York: HarperCollins).
- Fudenberg, Drew, 2006, "Advancing Beyond Advances in Behavioral Economics," *Journal of Economic Literature*, Vol. XLIV (September), p. 694–711.
- Kahneman, Daniel, and Amos Tversky, 1979, *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk*, *Econometrica*, Vol. 47 (March), p. 263–91.
- Levitt, Steven, and John List, 2008, "Homo Economicus Evolves," *Science*, February 15, p. 909–10.
- Taleb, Nassim Nicholas, 2007, *The Black Swan: The Impact of the Highly Improbable* (New York: Random House).
- Thaler, Richard H., and Cass R. Sunstein, 2008, *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness* (New Haven, Connecticut: Yale University Press).