Zeitschrift: Domaine public
Herausgeber: Domaine public
Band: 39 (2002)
Heft: 1512

Artikel: Marché : la bourse manipulée
Autor: Delley, Jean-Daniel
DOI: https://doi.org/10.5169/seals-1008525

Nutzungsbedingungen
Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use
The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 13.07.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

L'appât du gain n'explique pas tout

L'égoïsme comme seul moteur du dynamisme économique a vécu. Une nouvelle discipline, l'économie comportementale, en fait la démonstration.

Tous les étudiants en économie ont rabâché cette définition de l'*homo economicus* : un être égoïste qui agit de manière rationnelle afin de maximiser son avantage. Et le dynamisme économique résulte en fin de compte de la somme de tous ces égoïsmes.

Une nouvelle branche de la science économique, l'économie comportementale, remet en cause cette définition fondatrice de la discipline. En s'appuyant sur les résultats de nombreuses expériences de laboratoire, elle met en évidence la complexité des facteurs qui déterminent le comportement humain en matière économique : sont en jeu non seulement des informations qui permettraient une décision rationnelle mais aussi des émotions telles que la fierté, la colère, la compassion, le repentir et même la générosité. On est loin du froid calcul en vue d'un profit immédiat.

Le contraire de l'égoïsme

Le jeu de l'ultimatum montre à l'évidence les limites de la conception rationnelle de l'*homo economicus*. Soit deux individus A et B. A reçoit 100 francs qu'il doit partager avec B. Si B accepte l'offre de A, chacun encaisse sa part. Si B refuse, parce qu'il estime l'offre insuffisante, la somme échappe à tous deux. Le choix rationnel voudrait que A n'offre qu'un franc et garde 99 francs et que B accepte cette somme minime. Or en réalité, les offres inférieures à 30 ou 40 francs sont en général refusées. On rétorquera que la modestie de la somme en jeu ne permet pas de tirer des conclusions générales. Détrompez-vous : le test appliqué dans le tiers-monde – la somme peut représenter jusqu'à trois mois de salaire – donne les mêmes résultats.

Dans une autre expérience, les participants manifestent une volonté de coopération – le contraire donc d'une attitude égoïste – pour autant qu'ils puissent compter sur la réciprocité. Cette volonté de coopération est telle que les participants de bonne volonté sont prêts à punir les récalcitrants pour qu'ils reviennent à de meilleurs sentiments, même si cette punition représente pour les altruistes une perte matérielle.

Le sens commun subodorait que le postulat égoïste de la théorie économique était par trop réducteur. Les résultats livrés par l'économie comportementale devraient bientôt reléguer ce postulat aux rayons de l'histoire des idées. *jd*

La bourse manipulée

Transparence et confiance sont deux conditions indispensables au bon fonctionnement de l'économie de marché. Or ceux-là même qui se posent en défenseurs inconditionnels du libéralisme contribuent trop souvent à discréditer ce dernier en bafouant grossièrement les règles élémentaires du marché.

On connaît des entreprises qui produisent des comptabilités opaques de manière à camoufler une situation financière défavorable et qui trompent ainsi les investisseurs. Les banques, qui jouent le rôle d'intermédiaire entre ces derniers et les entreprises à la recherche de capitaux, ne contribuent pas toujours à établir la transparence nécessaire aux décisions des investisseurs. On se souvient de cet analyste du Credit Suisse, licencié sur le champ parce qu'il avait évoqué la mauvaise santé financière de Swissair, un diagnostic qui s'est révélé tragiquement exact.

Le ministre de la justice de l'Etat de New-York accuse maintenant la grande banque d'investissement Merill Lynch d'avoir délibérément trompé ses clients en les incitant à acheter les actions d'entreprises chancelantes. L'attorney général se base sur le contenu de 300 000 courriers électroniques internes de la banque qui évaluent très négativement toute une série d'entreprises dont les actions ont été pourtant été conseillées à la clientèle. Selon le *Wall Street Journal*, le ministre américain est sur la piste d'autres banques, notamment le Credit Suisse First Boston.

La tentation est forte pour les instituts bancaires de travestir la situation économique réelle d'entreprises qui souvent sont également leurs clientes. Quant aux analystes, ils subissent la pression exercée par leur direction et résistent difficilement aux charmes d'une rétribution proportionnelle aux affaires conclues. *jd*