

**Zeitschrift:** Domaine public  
**Herausgeber:** Domaine public  
**Band:** 39 (2002)  
**Heft:** 1537

**Artikel:** La psychologie et l'expérience démentent les lois du marché  
**Autor:** Delley, Jean-Daniel  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-1008801>

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. 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. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

### **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. [Voir Informations légales.](#)

### **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. [See Legal notice.](#)

**Download PDF:** 26.12.2024

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

# La psychologie et l'expérience démentent les lois du marché

**Deux chercheurs, récents prix Nobel, ont démontré que le comportement économique suit des voies empiriques inattendues, loin de critères purement rationnels.**

Tous les étudiants en économie l'ont appris : les acteurs sur un marché agissent de manière rationnelle et utilitaire; les prix et les quantités négociées sont définis par l'équilibre de l'offre et de la demande. Les récents récipiendaires du prix Nobel d'économie ont consacré leurs travaux à réfuter expérimentalement ce modèle de la concurrence parfaite.

Daniel Kahneman et son collègue Amos Tversky ont élaboré, en 1979 déjà, leur théorie. Basée sur un grand nombre d'expériences portant sur la décision individuelle en situation de risque, elle prétend que les êtres humains donnent une plus grande importance aux pertes subies qu'aux gains réalisés. L'intensité de la peine liée à la perte de 1000 francs est double de celle de la joie de gagner la même somme. La perception de la perte et du gain semble

obéir aux règles d'une comptabilité mentale. Cette aversion pour la perte explique également la préférence des individus pour le statu quo : politiquement, dans le cadre d'une décision qui implique un changement, il est toujours plus facile de mobiliser les perdants que les gagnants.

Cette théorie trouve des applications dans de multiples domaines. La vérification empirique montre, par exemple, que les actionnaires, en cas de baisse du cours, conservent leurs actions trop longtemps car ils craignent une perte. Les chefs d'entreprise, même si la situation économique l'exigerait, évitent de baisser les salaires car c'est psychologiquement difficile à accepter pour les salariés. Les propriétaires de logements répugnent à vendre leurs biens au-dessous du prix d'achat quand bien même ce prix est justifié par la situa-

tion du marché.

Grâce à Kahneman, nous savons qu'une part importante du comportement économique ne relève pas des lois du marché mais dépend des institutions – organisations, associations – et de la sphère privée. Même en situation d'intense concurrence, les prix divergent systématiquement de ceux qui devraient prévaloir grâce à la concurrence. Mais l'élucidation des rapports entre comportement économique et institutions est encore loin d'être faite. L'économie empirique a encore de beaux jours devant elle. *jd*

Ernst Fehr, «Von Experimenten und Risikoaversion», *Neue Zürcher Zeitung*, 11 octobre 2002.

Ernst Fehr est professeur d'économie empirique à l'Université de Zurich.

## Note de lecture

### Classes laborieuses, classes vénéneuses

Dans l'histoire des grandes peurs, avant le Sida, il y a plus d'un siècle, l'Europe craignait la syphilis. Nous imaginons une forte réprobation morale. En fait, c'est loin d'être le cas comme le montre l'étude de Nicole Malherbe.

D'abord, on n'en parle pas. L'angoisse de celui qui est atteint, est surtout de voir son mal connu par d'autres. Il bénéficie parfois d'étranges complaisances, comme le montre l'attitude du conseil de réforme de l'armée dans le canton de Neuchâtel vers 1870, qui n'hésite pas à indiquer d'autres

causes dans ses certificats pour justifier le renvoi de recrues atteintes par le tréponème pâle.

Au fond, on est entre hommes, et messieurs les médecins et officiers de l'époque fréquentent aussi certaines maisons. Ainsi dans un pamphlet écrit par une certaine comtesse de P., on peut lire que «pour sauvegarder les femmes qui voulaient rester honnêtes, il en fallait absolument de malhonnêtes, destinées à satisfaire des passions trop impérieuses pour être réfrénées». Le corps médical adopta très vite une stratégie d'information, parfois ou-

trancière, ne présentant que les aspects les plus morbides de la maladie.

Bien sûr la morale n'est jamais très loin, mais cet élément n'est pas vraiment au premier plan. Un texte de 1918 sur les maladies vénériennes est même totalement déculpabilisant. On y lit ceci: «celui ou celle qui est infecté (...) a eu tout simplement un peu moins de chance que celui ou celle qui en revient indemne. Les deux ont satisfait le même désir. La syphilis n'est pas le résultat d'une faute.»

Le vrai clivage qui court dans les esprits de 1860 à 1930 n'est

pas moral, il est social. Le schéma est toujours le même: les individus sains des milieux bourgeois s'infectent au contact du peuple. Un ouvrage édifiant publié à Lausanne en 1918, *Le calvaire d'un jeune médecin* traite de l'infection de ce praticien par une jeune fille de «basse condition sociale». Le péril rôde hors de la maison de famille. Classes laborieuses, classes vénéneuses. *jg*

Nicole Malherbe, *Péril vénérien*, éditions Alphil, Neuchâtel, 2002.