

Faim de croissance

Autor(en): **Ulmi, Nic**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Horizons : le magazine suisse de la recherche scientifique**

Band (Jahr): **29 (2017)**

Heft 114

PDF erstellt am: **22.07.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-821728>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Faim de croissance

Le désir de posséder toujours davantage ne s'explique pas comme un simple déterminant biologique propre à l'être humain, expliquent les neuroéconomistes. Les anthropologues, eux, y lisent un impératif social et politique. *Par Nic Ulmi*

«La croissance économique commença lorsque nos ancêtres d'aspect simiesque se mirent à fabriquer des haches en pierre, en utilisant un caillou pour façonner un autre caillou.» Pioché dans le magazine financier *World Finance*, ce résumé reflète une vision courante du mécanisme qui conduit l'humanité à accumuler des richesses: il est l'expression d'un trait naturel de notre espèce, le résultat d'une pulsion innée et universelle, développée au cours de notre histoire évolutive et toujours active dans nos sociétés contemporaines. Les tentatives de maîtriser l'accroissement de la production pour en réduire l'impact environnemental seraient donc vouées à l'échec, car elles se heurteraient à une disposition fondamentale de notre esprit.

Une image bien plus complexe se dégage toutefois des études empiriques menées sur les ressorts des comportements économiques dans notre psyché: le désir d'avoir toujours plus cache par exemple une aversion à la perte, et la propension à maximiser l'intérêt personnel s'articule avec un penchant spontané pour l'équité. Surtout, les impulsions inscrites dans notre cerveau résultent d'une interaction complexe entre notre biologie et notre culture: dans le domaine économique comme ailleurs, la nature humaine apparaît sous le signe de la plasticité.

Des marchés trop rationnels

Pour Adam Smith, et à sa suite pour l'économie classique et néoclassique, le «progrès de l'opulence» des sociétés trouve son ressort dans deux élans profonds des individus: le désir d'améliorer son sort et le besoin d'obtenir la reconnaissance d'autrui. Ils conduiraient chacun à viser l'augmentation continue de sa fortune par des moyens parfaitement rationnels. Smith conjecturait qu'il en allait ainsi depuis la nuit des temps et que les êtres humains étaient naturellement dotés d'une propension à maximiser leur intérêt personnel.

A partir des années 1970, l'économie comportementale vient mettre des bémols dans cette vision. D'une part, cette rationalité que l'économie classique suppose parfaite s'avère limitée: face à un choix, nous n'utilisons pas toute l'information disponible et toutes les ressources du raisonnement logique, nous recourons le plus souvent à des jugements intuitifs, produits de façon automatique par des circuits très rapides et peu analytiques de notre esprit. Ces stratégies heuristiques «rapides et frugales», selon l'expression des chercheurs Gerd Gigerenzer et Daniel Goldstein, nous permettent souvent de tomber juste, mais génèrent également ce que les psychologues appellent des «biais cognitifs». Ceux-ci nous rendent influençables, vulnérables à la manipulation d'agents économiques qui peuvent nous pousser à prendre des décisions allant à l'encontre de notre intérêt, notait en 2015 Klaus Mathis, professeur de droit à l'Université de Lucerne.

«Le discours politique suggère de plus en plus que contribuer à la croissance doit être une motivation personnelle.»

Christian Arnsperger

Dans les années 1990, le MacArthur Economics Network croise les approches de l'économie expérimentale, de la psychologie et de l'anthropologie. Ce réseau de recherches auquel participe Ernst Fehr, pionnier de la neuroéconomie à l'Université de Zurich, observe que la vision de la nature humaine qui est au cœur de la théorie économique passe à côté de beaucoup de choses: «Les gens se soucient de leurs semblables et de la façon dont les transactions sociales se déroulent - pas seulement du

résultat», écrit l'équipe en 2004. Les expériences de laboratoire et les études de terrain menées en Occident comme ailleurs ne font pas apparaître l'*Homo economicus* attendu, mais un *Homo reciprocans*, chez qui «la logique de l'équité réciproque prend le dessus par rapport à des comportements égoïstes qui viseraient la maximisation de l'intérêt personnel». Les comparaisons interculturelles montrent que les ressorts psychiques du comportement économique varient très fortement entre les groupes humains. Il existe peut-être une nature humaine universelle, mais elle s'exprime en une variété de facettes, dans un rapport de façonnage mutuel avec la culture.

Accoutumance et envie

Spécialiste de «l'économie du bonheur» à l'Université de Bâle, Bruno S. Frey prolonge une vision de la psychologie et de l'anthropologie économiques qui colle de près à celle d'Adam Smith: «Nos recherches sur le bonheur montrent que le fait d'avoir davantage de ressources matérielles est très important pour ceux qui en ont très peu. On observe en effet que si quelqu'un a un faible revenu et que celui-ci augmente, sa satisfaction par rapport à la vie s'accroît de façon spectaculaire, car cela lui permet de s'éloigner de l'état de pauvreté, une condition très malheureuse.»

Les personnes situées à un niveau économique élevé essaieront elles aussi d'accroître leur revenu, mais pour une raison tout à fait différente, liée à la comparaison avec autrui: «Si vous êtes top manager, vous allez vous comparer à des collègues qui occupent des postes semblables. Or, même si vous gagnez davantage en Suisse qu'en France, en Allemagne ou en Italie, vous aurez tendance à vous comparer au secteur financier américain, qui lui rémunère encore bien davantage.» C'est une loi universelle de l'esprit, selon Bruno S. Frey: «Il semble y avoir une tendance innée à se comparer à des gens qui bénéficient d'une

«Du point de vue de l'évolution, on ne peut identifier une pulsion de croissance.»

Jörg Rieskamp

meilleure situation. Ce penchant envieux n'est pas un trait particulièrement aimable de la nature humaine. Mais cette tendance à se comparer systématiquement à des gens qui ont plus de succès a poussé l'humanité en avant dans son progrès.»

Un troisième ressort complète la mécanique, la maintenant dans un mouvement perpétuel même chez une personne au sommet de la prospérité: c'est l'«effet d'accoutumance», qui conduit à percevoir un état objectivement constant comme de moins en moins satisfaisant au fil du temps. Autrement dit, posséder toujours la même quantité de ressources équivaldrait pour notre esprit à en avoir une quantité décroissante, car nos attentes ne cesseraient de s'ajuster à la hausse. «Ce facteur d'accoutumance joue un rôle plus important en matière de revenu que dans d'autres domaines de la vie. Il neutralise une grande partie de l'effet de l'augmentation du bien-être matériel individuel», note Bruno S. Frey.

«L'accoutumance neutralise l'effet de l'augmentation du bien-être matériel individuel.»

Bruno S. Frey

Un autre facteur explique notre penchant pour la croissance, selon Jörg Rieskamp de l'Université de Bâle. «L'évolution a manifestement doté notre espèce de préférences hédoniques, explique ce psychologue spécialiste des processus de décision et des approches heuristiques dans le champ économique. Nous tendons à rechercher le plaisir et à éviter les états déplaisants. Mais cela ne signifie pas qu'il existe en nous une pulsion de croissance qui nous conduirait à vouloir davantage que ce que nous avons. D'un point de vue biologique, évolutionnaire, on ne parvient pas à identifier une telle pulsion. Ce qu'on observe, c'est, d'une part, une pulsion qui nous pousse à atteindre un niveau de ressources suffisant pour survivre et, d'autre

part, une aversion à la perte, c'est-à-dire une forte tendance à éviter d'avoir moins.»

Comment l'aversion à la perte s'articule-t-elle avec la pulsion de croissance? «En principe, une fois atteint un niveau de ressources suffisant, les gens seraient satisfaits de préserver leur statu quo. Mais dans la réalité, il est difficile de maintenir les choses inchangées. Il y a toujours des fluctuations, de l'incertitude, du risque. Notre tendance à éviter tout changement potentiellement négatif nous pousse ainsi à rechercher la sécurité en visant à avoir un peu plus de ressources dans l'avenir immédiat. Nous essayons donc d'obtenir davantage de biens matériels parce que cela nous paraît la stratégie la plus sûre pour éviter d'en avoir moins, même si, fondamentalement, nous nous satisferions d'un statu quo.»

Plasticité anthropologique

Il se pourrait que ces dispositions psychologiques ne soient que l'un des états possibles de notre esprit. C'est ce qu'avance Christian Arnspenger, directeur de l'Institut de géographie et durabilité de l'Université de Lausanne. Pour le spécialiste en anthropologie économique, la psyché de l'*Homo œconomicus* correspond moins à une nature humaine immuable depuis les chasseurs-cueilleurs du pléistocène qu'à un «projet culturel et politique». A l'époque d'Adam Smith, ce dernier avait une vocation humaniste: «Permettre l'émergence d'une société libérée de la hantise de la faim et de la mort précoce.»

L'*Homo œconomicus* serait-il donc un produit exclusif du XVIII^e siècle européen? «Je ne suis pas très favorable aux explications purement historiques: je pense qu'il existe un fond humain qui traverse l'histoire. Mais dans ce fond humain, il y a un débat interne permanent. L'humain «croisanciste» n'est qu'une variante possible de l'humain.» Loin d'être déterminés par un programme neurobiologique rigide, nous ferions ainsi preuve d'une «plasticité anthropologique», une «capacité innée à dépasser l'inné» ouverte sur un éventail de manières d'être humain. Les sciences bio-

logiques livrent d'ailleurs une image semblable, où un même génome et une même architecture cérébrale peuvent donner lieu à une variété de résultats corporels et comportementaux.

Comment l'impulsion à rechercher l'accroissement des richesses s'impose-t-elle à nous jusqu'à devenir une seconde nature? D'une part, à travers les mécanismes économiques eux-mêmes. «La création monétaire, par exemple, correspond de fait à la création d'une dette et inscrit les individus et les sociétés dans une obligation de croissance», note Christian Arnspenger. D'autre part, «la croissance est de plus en plus présentée comme un projet collectif. Aucun individu n'agit spontanément en ayant pour but la croissance macroéconomique. Dans le discours politique, par contre, on suggère de plus en plus que contribuer à cette croissance doit être une motivation personnelle. Il est vrai, par ailleurs, qu'il existe une minorité de détenteurs de capital qui ont un intérêt direct à ce que les économies dans leur ensemble croissent sans arrêt.»

Nous voilà confrontés à une tâche inédite, poursuit Christian Arnspenger: «Face à la destruction progressive de toutes les variables clés de la biosphère, construire une culture de la viabilité de la vie humaine sur terre passe non pas par l'arrêt de toute croissance, mais par le choix d'une croissance provisoire et sélective, qui consisterait à déterminer consciemment ce qu'on veut laisser croître et pour combien de temps.» L'économiste en appelle ainsi à une véritable «transition anthropologique», rendue possible précisément par la plasticité de notre nature. «Evidemment, il nous faut aujourd'hui mener ce projet autrement qu'à travers le constructivisme imposé par le haut par les mouvements totalitaires.»

Nic Ulmi est journaliste à Genève.

$$\Pr [T_A < 1, T_B < 1] =$$

$$\Phi_2(\Phi^{-1}(F_A(1)), \Phi^{-1}(F_B(1)), \gamma)$$

C'est «l'équation qui a tué Wall Street», titrait le magazine Wired en 2009. Ce ne sont pourtant pas les mathématiques qui posent problème, mais la confiance aveugle que leur témoigne les spécialistes de la finance. L'équation décrit la probabilité d'une faillite simultanée de deux valeurs; leur interdépendance est modélisée par l'unique paramètre γ .

Image: 2. stock süd