

Dossier de zététique

LA RATIONALITE DANS L'ANALYSE NEOCLASSIQUE DE
L'ECONOMIE EST ELLE FONDEE ?

BOYER Thomas, JEZEQUEL Ronan, JUVENET Laurent, LAURENT Alexis, REY Nawel
L2 ECONOMIE GESTION | UNIVERSITE GRENOBLE ALPES

Au 19^{ème} siècle, après la critique de l'économie dite "classique" (théorisée entre autres par Adam Smith et David Ricardo dans le courant du 18^{ème} siècle) par Karl Marx, des économistes se retrouvent forcés de développer une nouvelle théorie se basant sur de nouvelles hypothèses. Reprenant certaines des caractéristiques des théories de Smith et de Ricardo, l'objectif de ces nouveaux économistes, considérés comme 'néo-classiques', est de mathématiser l'analyse des ensembles économiques afin de faire de l'économie une science dure et parfaite.

Léon Walras (1834-1910), économiste français, est l'un des premiers à mettre en pratique cette démarche pour analyser l'économie. Au travers de diverses hypothèses ad-hoc il va défendre l'idée selon laquelle le marché est bien le dispositif le plus efficace pour assurer l'articulation entre l'individu et le collectif. Au-delà des hypothèses d'équilibre général sur les marchés (entre l'offre et la demande), l'analyse néo-classique est très fortement basée sur une rationalité parfaite et homogène des individus. Pour eux, la macro-économie (l'analyse des grands ensembles économiques) n'est que la somme des comportements micro-économiques (à l'échelle d'un individu ou d'une structure comme une entreprise) ; qui se doivent donc d'être parfaitement similaires afin que la théorie soit vérifiable mathématiquement. Or, selon eux, cette rationalité est une volonté permanente de maximiser son profit (pour une entreprise) ou sa satisfaction (uniquement matérielle, pour un consommateur)¹. Seulement, dès que nous nous penchons sur la notion de rationalité, on se rend compte de la vastitude du sujet, et les nombreuses formes que peuvent prendre la rationalité. Pour illustrer l'intérêt de ce sujet nous pouvons nous appuyer sur ce qu'a dit Alain Beitone sur l'importance de ce concept dans la science économique : "Le recours au thème de la rationalité est constant dans tous les registres de discours économiques. Dans le registre scientifique, on soulignera que l'attribution du Prix Nobel de Sciences Économiques à K. Arrow en 1972, à H. Simon en 1978, à Gary Becker en 1992, à R. Lucas en 1995 est révélatrice de l'importance du concept de rationalité. Dans le registre médiatique, on notera les références fréquentes à l'irrationalité des marchés financiers, la stigmatisation des comportements de surendettement des ménages, l'indignation provoquée par les placements aventureux de certaines grandes banques, les commentaires sur les mouvements de grèves de novembre et décembre 1995 considérés par certains comme la manifestation d'un refus irrationnel des contraintes de la mondialisation."²

C'est alors que nous nous sommes demandés si nous pouvions démontrer scientifiquement que les individus sont rationnels (au sens néo-classique) dans leurs choix économiques. La démarche néo-classique, telle que la conçoivent les fondateurs de cette théorie, est-elle par conséquent une méthode scientifique qui pourrait avoir des applications dans la vie réelle ?

Afin de remettre en doute ces hypothèses et de lever aux possibles les interrogations subsistantes autour de ces questionnements, nous allons d'abord développer une base de connaissances autour de la rationalité (notamment grâce aux travaux de chercheurs qui nous sont plus contemporains que Léon Walras). Puis nous allons trier ces hypothèses, les critiquer pour enfin conclure sur la pertinence de la méthode néo-classique.

Nous avons choisi de nous entretenir avec Julien Reysz, chercheur en économie à l'université Grenoble-Alpes car ses compétences en économie et en sciences de la gestion nous ont beaucoup éclairées. De plus, étant l'un de nos anciens professeurs, nous avons pu facilement obtenir un rendez-vous afin d'acquérir les connaissances et les pistes de recherche nécessaires pour notre dossier.

¹ Cours d'analyse économique dispensé par Ingrid FRANCE aux étudiants de L1 Economie Gestion (section B) 2015-2016

² Alain Beitone *La place de la rationalité dans les comportements économiques* (corrigés de dissertation)

L'économie est une science qui étudie les comportements humains, on peut donc, au même titre que la sociologie, la catégoriser de science sociale. Il est donc difficile de produire des énoncés scientifiques en économie ; En effet, les actions humaines étant des actions spontanées et propre à chaque individu, il est donc difficile, voire impossible, de théoriser des lois générales communes pour tous les individus. Le but des économistes néoclassiques est de théoriser et mathématiser l'économie afin d'en faire une science dite « dure ». Pour pouvoir construire leurs théories, et donc de dépasser cette contradiction, les Néo-classiques ont postulé que les actions humaines ne sont pas arbitraires, mais que tous les hommes réalisent des actions et prennent des décisions rationnelles. Autrement dit, ils obéissent tous au même principe : Le principe de rationalité. Un concept notamment soutenu par le sociologue Max Weber (1864-1920).

Vu par les économistes néoclassiques, un homme rationnel est un « homo oeconomicus » (homme économique), c'est-à-dire que tous les individus cherchent en permanence et dans toutes leurs décisions à maximiser, leur profit, leur bien-être, leur utilité et à optimiser leur situation matérielle. De ce fait, chaque agent dispose de toutes les informations nécessaires à cette maximisation, soit le prix de chaque produits, comment, où et avec quoi il est fabriqué, sa qualité, etc. Cela sous-entend que chaque agent économique, lors d'un achat, fasse tous les calculs nécessaires afin d'optimiser chaque unité de monnaie dépensée respectant ainsi un optimum d'utilité. La rationalité est ici omnisciente.

Au fil de nos recherches, nous avons découvert qu'il existe plusieurs types de rationalités. La théorie néo-classique qui s'appuie sur la rationalité parfaite ; dite « instrumentale » ou « substantielle », mais aussi des théories économiques plus récentes comme le concept de rationalité limitée. Principe introduit par Herbert Simon (1916-2001) célèbre économiste et sociologue étatsunien ayant reçu le prix Nobel d'économie en 1978. Il critique le postulat selon lequel un individu serait totalement rationnel. Il énonce que « la capacité des êtres humains à formaliser et résoudre des problèmes complexes est très petite comparativement à la taille des problèmes qu'il leur faudrait résoudre pour être objectivement rationnels »³. Il définit lui-même la rationalité limitée comme « les théories qui incorporent des contraintes sur la capacité des acteurs à traiter de l'information ». Ces contraintes étant d'une part l'imperfection de l'information et d'autre part la limitation des capacités humaines. C'est-à-dire que tous les êtres humains sont aussi rationnels que le permet leur savoir, leurs compétences, leur temps et leurs capacités de prévision. Ainsi selon lui, les individus sont intentionnellement rationnels.

En d'autres termes, Simon prend en compte dans sa théorie la limite des capacités cognitives des individus, ainsi que la limite des choix qu'ils doivent s'imposer, ou que leur impose la situation, afin d'affirmer que même si la rationalité parfaite peut être plausible pour une entreprise, un consommateur moyen n'aura pas l'information, le temps et la capacité d'étudier tous les choix possibles qui s'offrent à lui afin de déterminer celui qui sera le plus bénéfique, pour lui, en terme de satisfaction uniquement matérielle.

En somme, comme la rationalité des individus est limitée, Simon introduit le principe de satisfaction qui va succéder au principe de maximisation. L'essentiel n'est pas de choisir la solution la plus optimale, mais d'adopter une démarche rationnelle pour aboutir à une solution satisfaisante. En d'autres termes, comme les individus ne peuvent pas réellement choisir la meilleure option, ils chercheront à choisir la moins mauvaise. Dans le cas où l'individu serait amené à penser que ce choix n'est finalement pas le bon. Cette rationalité est donc imparfaite et limitée. Les économistes vont ensuite essayer de mathématiser et de théoriser cette rationalité en fonction de l'utilité, sachant que toutes les options choisies par les individus se font avec une probabilité subjective qui diffère selon eux, en fonction de leurs habitudes, de leurs croyances...

Pour ce faire, Simon nous dit : « Si un individu est prêt à parier la même somme sur les 2 événements, c'est que la probabilité qu'il accorde au second est la même que celle qu'il accorde au premier. ». Pour illustrer cela, si un individu est prêt à parier 10€ pour obtenir un 6 sur un lancer de dé, sachant que la probabilité

³ Herbert Simon, *Models of men and rational*, 1957, p 198

d'obtenir un 6 est de $\frac{1}{6}$, s'il est prêt à parier la même somme sur un évènement dont la probabilité est inconnue, pour cet individu, la probabilité de cet autre évènement sera également de $\frac{1}{6}$

Dans un troisième temps, Christopher Cherniak (1948-1986), philosophe et auteur, va donner une autre interprétation de la rationalité, qui serait « minimale », se rapprochant plus de la réalité. La théorie stipulerait que « Les décisions que prennent les agents sont normalement guidées par des raisons qui leur sont propres ». Donc peu importe leurs choix, les individus sont forcément rationnels. L'approche de Cherniak a pour objectif de remettre en cause des versions idéalisées et peu crédibles de la rationalité⁴.

Le principe de rationalité néoclassique est une théorie très critiquable puisque cette hypothèse ne se base sur aucune justification scientifique. Autrement dit, au lieu de prouver que les individus sont rationnels, les économistes néoclassiques partent du fait que l'humain est rationnel pour ensuite en tirer des conclusions : c'est l'effet cerceau. Ainsi, comme le montre le célèbre exemple du cygne, il ne suffit pas d'observer mille cygnes blancs pour prouver que tous les cygnes sont blancs; un unique contre-exemple, comme l'existence d'un cygne noir, réfute cette théorie. Par conséquent, le moindre contre-exemple à l'hypothèse de rationalité parfaite permettrait de remettre en cause la façon de penser néo-classique. C'est pourquoi nous avons étudié les travaux de Dan Ariely (1967-) professeur de psychologie et d'économie comportementale israélo-étatsunien, auteur de deux ouvrages majeurs sur le thème de la rationalité⁵.

La théorie néoclassique admet que l'achat d'un bien résulte d'une analyse poussée d'un bien en question basée sur sa qualité, sa durée de vie, son esthétique. Cet ensemble de facteurs mène le consommateur à maximiser sa satisfaction en utilisant au mieux ses ressources. En effet, cet agent a une estimation sensée de ce que coûte ce bien. Cependant, on peut se demander si le consommateur a réellement accès à toute l'information nécessaire et s'il est disposé à perdre du temps pour cela sachant qu'il doit adopter cette méthode à l'ensemble des biens qu'il souhaite acquérir, théoriquement. Il s'avère que dans la majorité des cas, le consommateur lambda étudie le prix relatif du produit : il va utiliser des prix références antérieures pour évaluer le prix du bien et non s'intéresser à la valeur réelle du bien. En effet, l'humain effectue rarement un choix dans l'absolu, nous ne possédons pas de système de mesure interne nous permettant d'estimer la valeur des choses. Nous nous concentrons plutôt sur les avantages relatifs d'un objet par rapport à un autre, afin d'en estimer sa valeur.

Dan Ariely illustre parfaitement le phénomène de relativité avec l'exemple suivant: Un couple désire acquérir une maison et possède un budget définit. Un agent immobilier leur propose trois maisons: deux d'entre elles sont de style 19ème et l'autre est d'un style contemporain. Les 3 sont intéressantes et d'une valeur similaire. L'unique différence tient à ce que la toiture d'une des deux maisons du 19ème doit être refaite, et que son propriétaire en a baissé le prix. Dans l'exemple qui nous intéresse, comme nous ne savons rien de la maison de style contemporain (nous ne disposons pas d'éléments comparables), il est peu probable qu'elle soit choisie. En revanche, nous savons qu'une des deux maisons du 19ème est plus intéressante que l'autre, ainsi par comparaison, il est logique de choisir la maison du 19ème ne nécessitant aucuns travaux. Ariely explique la relativité avec ce qu'il appelle l'effet « leurre »: utiliser une entité comparable à une autre mais avec un défaut dans le but de mettre significativement l'autre en valeur. Dans l'exemple d'Ariely le « leurre » est la maison 19ème avec le toit abimé, in fine le leurre accentue l'attention de l'acheteur sur l'autre maison de style 19ème. De plus, La relativité remet en cause un autre point fondamental de la théorie néoclassique : l'offre et la demande. Les néoclassiques concèdent que l'offre et la demande sont des forces indépendantes et que leur confrontation mène à l'établissement d'un prix d'équilibre. Or, notre exemple démontre le contraire, l'offre influence directement la demande à travers des stratégies marketing. En effet, le consommateur est dirigé volontairement vers certaines gammes de produits mais aussi vers la création de nouvelles habitudes de consommation. La demande perd son point de vue objectif induit par les néoclassiques laissant ainsi la fixation des prix du côté de l'offre.

⁴ Fabrice Clément *Les mécanismes de la crédulité*, librairie DROZ, 2006, p51

⁵ "Predictably irrational, The hidden forces that shapes our decisions" et "The upside of irrationality"

La gratuité est un autre phénomène intéressant : elle provoque en nous un attrait émotionnel conduisant à des choix irrationnels économiquement parlant. Véritablement, un consommateur a plus tendance à choisir un bon d'achat de 10 euros gratuitement qu'un bon d'achat de 20 euros pour 7 euros comme le montre l'expérience de Dan Ariely dans un centre commercial de Boston. Cependant, le second bon d'achat nous apporte un gain de 13 euros ce qui est pertinemment plus intéressant qu'un bon d'achat de 10 euros, or, on peut expliquer ce phénomène d'une part par la peur intrinsèque de la perte mais aussi par l'attrait que la gratuité provoque chez le consommateur.

Point essentiel de la théorie néoclassique : l'homo oeconomicus agit raisonnablement et en fonction de ses ressources. Or, le facteur excitation nous conduit à nous comporter à l'opposé de ce qui devrait être rationnel. Les achats impulsifs et/ou au-dessus de nos moyens s'expliquent par un phénomène purement humain : il est difficile de prévoir quel comportement un consommateur adoptera dans un état donné, si l'on ne se trouve précisément pas dans l'état en question. S'il veut se décider en toute connaissance de cause, il convient de comprendre l'état émotionnel dans lequel il se trouvera au moment concerné par la décision. Ainsi, le consommateur devrait admettre qu'il peut être tant dans un état normal que dans un état d'excitation afin de faire des choix rationnels.

D'un point de vue rationnel, un vendeur potentiel et un acheteur potentiel de ce bien devraient, selon la théorie néoclassique, fixer un prix résultant de la confrontation entre l'offre et la demande. Cependant, en réalité, les prix donnés sont sensiblement différents. Plusieurs facteurs sont responsables de ces différences de prix. Généralement, la propriété a beaucoup d'impact sur les individus : elle est synonyme de souvenir, d'attachement mais aussi d'identité gravée chez le propriétaire, développée plus ou moins consciemment. Par conséquent, ces impacts influencent significativement les prix en les propulsant à la hausse.

Parallèlement, selon Dan Ariely, les consommateurs pensent plus à ce qu'ils risquent de perdre qu'à ce qu'ils peuvent gagner et, généralement, la perte d'un bien auquel ils se sont attachés compte davantage à leurs yeux que le gain d'argent résultant de la vente du bien en question. Ils tendent donc à augmenter le prix d'un bien dont ils vont se séparer afin de compenser cette douloureuse perte. De surcroît, ils espèrent que les acheteurs partageront le même regard qu'eux sur la transaction, or les acheteurs ne sont pas influencés de la même manière. Ils auront tendance à se concentrer sur les points négatifs du bien en vente afin d'en minimiser le prix. Tout le processus d'établissement des prix n'est pas le résultat d'une simple confrontation entre l'offre et la demande sur un marché, mais plutôt une confrontation d'appréciation de l'objet en question pouvant varier tangiblement selon la position de l'individu dans la transaction.

En ce qui concerne la rationalité limitée de Simon et la rationalité minimale de Cherniack, qui se veulent elles-mêmes critique vis-à-vis du principe de rationalité néo-classique, sont tout autant critiquables et imparfaites. En effet, la théorie de la rationalité limitée et de la rationalité minimale utilise les mêmes raisonnements que la théorie néo-classique. Elles ont recourt à l'effet cerceau, Ils ont seulement changé l'hypothèse de base, passant d'une rationalité parfaite à une rationalité limitée dans un cas et minimale dans l'autre. Cela est certes un peu plus vraisemblable, mais pas pour autant prouvé scientifiquement.

Il existe dans ce cas de nombreux contre-exemples qui vont à l'encontre de la théorie de Simon. En effet, des expériences ont été réalisées par Daniel Kahneman (1934-), psychologue et économiste israélo-étatsunien, Prix Nobel d'économie en 2002 et Amos Tverski (1937-1996), psychologue israélien. Ces deux auteurs ont demandé à une population si elle préférerait avoir 20% de chance de gagner 4000\$ ou 25% de chance de gagner 3000\$. La première solution a été la plus choisie des deux, c'est aussi la plus rationnelle car $4000 \cdot 0.2 = 800$ et $3000 \cdot 0.25 = 750$. Cependant, dans un deuxième temps, ils ont demandé à la même population de choisir entre avoir 80% de chance de gagner 4000\$ ou 100% de chance de gagner 3000\$. Dans ce cas-ci, la solution la plus choisie est la seconde, mais la plus rationnelle devrait être la première. En effet, $4000 \cdot 0.8 = 3200$ et $3000 \cdot 1 = 3000$.

Ainsi, ce genre d'expérience a permis de montrer que la majorité des individus ne choisissent pas toujours la solution rationnelle du point de vue du critère d'utilité.

Enfin en ce qui concerne l'hypothèse de Christopher Cherniak ; il est plus difficile de la contredire, car en effet selon lui toutes les décisions prises par les individus sont des décisions rationnelles, qu'elles soient satisfaisantes ou même contraignantes pour les individus.

Pour conclure, on peut passer nos 3 hypothèses au principe de parcimonie des hypothèses, appelé aussi rasoir d'Occam.

Nous avons donc 3 hypothèses :

- Hypothèse 1 : Les individus obéissent à une rationalité parfaite.
- Hypothèse 2 : Les individus obéissent à une rationalité limitée.
- Hypothèse 3 : Les individus obéissent à une rationalité minimale.

Lorsque l'on passe ces trois théories au rasoir d'Occam, on se rend compte qu'elles sont toutes très coûteuses. En effet, on peut placer les théories de la rationalité instrumentale et minimale presque au même niveau. Car ces deux théories ne laissent la place à ce que l'on pourrait qualifier "d'irrationnel". Bien que la première hypothèse, celle de la rationalité parfaite, soit encore plus coûteuse que la troisième dans ce domaine. On remarque que cette dernière théorie rend les choix qui pourraient paraître irrationnels comme rationnels. On serait donc tenté de penser que la troisième théorie, celle de la rationalité limitée, est la moins coûteuse au vu du fait qu'elle "tranche" entre les deux en introduisant des limites à cette rationalité. Malgré le fait que cette théorie de la rationalité limitée reste néanmoins "incomplète" ; Elle explique très bien les limites des théories précédentes sans vraiment donner une réponse mathématique exacte. C'est pourquoi c'est sûrement la théorie la moins coûteuse car elle inclut des comportements qui, au sens de la rationalité parfaite ou même parfois minimale, sont irrationnels. On peut en déduire que les trois théories apportent des explications qui peuvent difficilement être applicables, dans tous les cas de la vie réelle. Mais toutes ne se valent pas, et la moins pertinente des trois est sûrement celle sur laquelle les néoclassiques se sont penchés au 19ème siècle : la théorie de la rationalité parfaite.

Expérimentation, résultat et analyse

A. Expérimentation

Suite à nos recherches, nous avons décidé de mettre en pratique l'expérience ci-dessous. Et nous nous sommes inspirés des travaux du psycho-économiste Dan Ariely pour la mettre en pratique.

Pour faire cette expérience, nous nous sommes questionnés sur la véracité de la rationalité économique mise en avant par les néoclassiques. Nous avons alors réfléchi à une tâche simple où un individu sélectionné au hasard pourrait nous aider, en contrepartie d'une rémunération ou non.

Ainsi nous avons 2 hypothèses :

- Hypothèse néoclassique : Les individus vont vouloir maximiser leur utilité et accepter une rémunération pour la tâche donnée.
- Contre hypothèse : Les individus vont vouloir nous aider sans compensation financière et vont être motivés par des facteurs autres que des facteurs économiques.

Résultat attendu : Nous nous attendons à ce que dans la majorité, les individus acceptent une petite rémunération.

Protocole expérimental

- **5 expérimentateurs :**
 - REY Nawel
 - JEZEQUEL Ronan
 - JUVENET Laurent
 - LAURENT Alexis
 - BOYER Thomas
- **Sujet :** Nous avons un échantillon 99 personnes, et une population qui est : les habitants de Grenoble d'une tranche d'âge de 19 à 60ans.
- **Recrutement des sujets :** Au hasard
- **Durée de l'expérience :** 3 Jours
 - Lundi 31 Octobre 2016 : 15h- 19h
 - Mardi 1 Novembre 2016 : 10h- 14h
 - Mercredi 2 Novembre 2016 : 12h- 16h
- **Matériel utilisé :** Un vélo

Déroulement de l'expérience

Pour réaliser cette expérience, nous avons essayé de reproduire à l'identique la même situation pour les 99 individus étudiés. Nous avons simulé un problème de vélo (l'une des plus grosses difficultés à d'ailleurs été de faire dérailler ce vélo) et avons choisi la Rue Lafayette car ce lieu bénéficie d'une fréquentation passagère importante. Le but de l'expérience était de demander à des individus choisis aléatoirement de nous tenir le vélo le temps que nous le réparions.

Nous avons séparé ces individus choisis aléatoirement en 3 groupes de 33 personnes soumises à 3 scénarii différents :

- soit nous leurs demandions ce service sans compensation financière
- soit avec une rémunération de 1 €
- soit avec une rémunération de 10 €.

Nous leur avons proposé de leur donner ces compensations avant d'effectuer le service. Et nous avons étudié le taux de réponse positive dans ces 3 situations. Mais nous nous sommes rendus compte, que beaucoup de ces individus acceptent le service en refusant la compensation financière, nous avons donc pris en compte ce facteur dans nos résultats.

Pour chaque étude, nous ne réparions pas réellement le vélo mais dévoilons la nature de l'expérience aux sujets juste avant que celui-ci se prépare à nous aider, afin de laisser tel quel l'objet pour la prochaine expérience. Chaque expérimentateur était seul en face du sujet.

Résultat et analyse de l'expérience

Durant l'étude, nous avons interrogé 44 femmes et 55 hommes de différentes tranches d'âge, soit 44,4% de femmes et 55,6% d'hommes, mais les résultats étant similaires que ce soit pour l'âge ou le genre, nous avons décidé de ne pas prendre ces variables en compte et de nous intéresser au genre humain dans son ensemble.

	Accepte	Refuse	Accepte le service mais refuse la compensation
0€	78,79%	21,21%	X
1€	9,09%	36,36%	54,55%
10€	27,27%	48,48%	24,24%

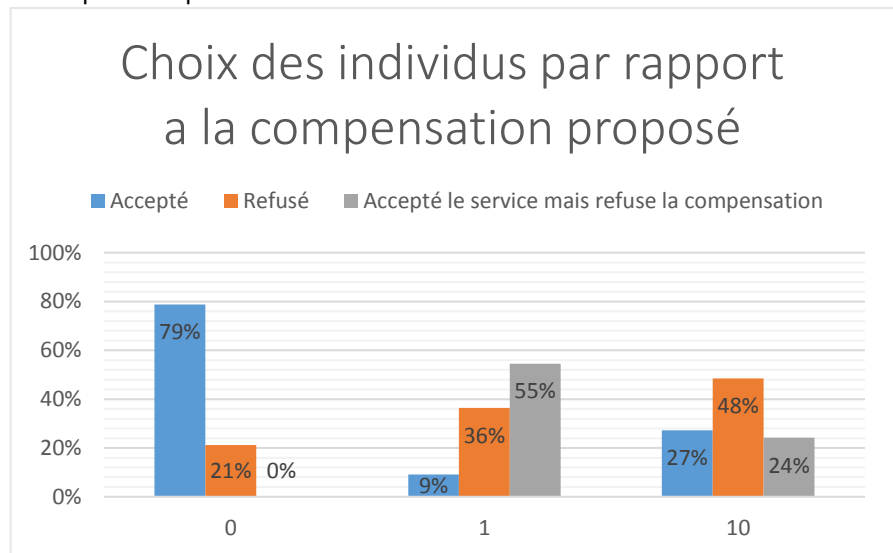
Tout d'abord, nous pouvons remarquer et c'est ce qui paraît le plus surprenant ; que les gens acceptent plus d'aider lorsqu'on leur

demande un service sans compensation financière. De plus, les individus vont pour une large majorité préférer refuser de l'argent que de récupérer 1€ pour leur sollicitation.

Comment expliquer cela ?

D'après Dan Ariely, les gens sont heureux d'aider tant que l'argent n'entre pas dans l'équation. En effet, une petite compensation de 1€ provoque l'effet inverse du résultat attendu initialement : La compensation va baisser la motivation de l'individu⁶. Au contraire, les gens vont être un petit peu plus attirés par une somme plus élevée, comme le montrent les résultats, pour 10€, de notre expérience ; mais la compensation étant

importante pour la tâche à réaliser, les passants trouvaient nos activités louches, d'où le taux de refus important. Nous pouvons donc constater grâce à cette expérience que la motivation des individus n'est pas uniquement économique, les personnes ne vont pas chercher à maximiser leur utilité, mais elles peuvent être attirées par des motivations plus personnelles, comme l'altruisme ou la reconnaissance d'autrui.



Critique de l'expérimentation

Malgré tout, nous sommes conscients que notre expérience est limitée par différents facteurs :

- ➔ Tout d'abord un manque de moyens financiers et de connaissance en expérimentation psychologique : En effet notre échantillon aussi diversifié soit-il, en genre et en âge, nous savons que les 99 individus ne sont pas représentatifs de la population et que nos chiffres auraient pu être différents si nous avions réalisé cette même expérience à différents endroits et/ou avec différentes populations. De plus, nous savons que malgré nos essais, réaliser exactement la même expérience plusieurs fois dans les mêmes conditions est quasiment impossible avec nos moyens, ce qui par conséquent influe sur nos résultats.

⁶ Conférence TED x Black Rock City de Dan Ariely "Money changes everything's"

- De plus il y a plusieurs variables hétérogènes extérieures liées aux différents individus étudiés que nous ne maîtrisons pas, ainsi un individu pouvait être pressé, ou être de mauvaise humeur (au contraire particulièrement de bonne humeur) et donc ne pas être objectif.
- Enfin, En ce qui concerne les résultats de la compensation de 10€, plusieurs variables peuvent modifier le résultat. La première est le fait que nous soyons étudiants, et que des personnes ayant un salaire ne veulent pas forcément prendre 10€ à un étudiant pour une tâche assez facile. La seconde est que lorsque l'on demande à une personne de l'aide contre la somme de 10€, cette personne peut trouver le prix excessif et douter de nos activités.

Conclusion

Nous avons pu constater, au fil de nos recherches, à quel point le concept de rationalité était vaste et surtout à quel point il était abordé en surface par l'analyse de base néo-classique. Affirmer que tous les individus ont des comportements homogènes et maximisateurs revient à faire de l'Homme une machine à calcul économique qui ne pourrait se laisser influencer par les facteurs extérieurs (effet leurre, marketing...) ou bien même se tromper et faire un mauvais choix (qu'un individu pourrait regretter). Cette analyse laisse aussi totalement de côté les comportements "paradoxaux" ou considérés comme "déviant", et aussi et surtout, sans aller jusqu'à ces extrêmes, des comportements de consommation impulsifs.

Mais ce que nous avons surtout découvert c'est la pluralité de concepts autour de la notion de rationalité, et le fait que tous ne se suivent pas forcément en tout point. La rationalité étant un principe de base de la science économique depuis qu'elle est étudiée en tant que telle, cela montre à quel point ce concept est encore flou et ne peut résulter d'un calcul précis. Évidemment il est important de rappeler, comme nous l'avait dit Julien Reysz, que rien n'est figé et que de nouvelles théories rendront celles que nous avons étudiées obsolètes. Mais laisser une place aussi importante à une notion que nous commençons à comprendre sans pour autant la maîtriser ne relève pas d'une méthode scientifique mais d'une spéculation. En effet ces hypothèses de rationalité sont indémonstrables tant les issues d'un individu face à un choix sont nombreuses et parfois imprévisibles.

Nous en déduisons donc que la théorie néo-classique ne peut pas avoir d'applications dans la vie réelle. Cela ne reflète pas la réalité car l'une de ses hypothèses ad hoc fondamentales peut être considérée en grande partie fausse, notamment pour analyser les comportements des consommateurs. Bien que nous ayons vu qu'il était plausible que des structures comme des entreprises peuvent avoir un comportement rationnel substantiel, il n'en est pas de même pour tous les agents économiques. De plus, quand bien même nous partions du principe que tous les individus sont rationnels, les choix des individus auraient du sens pour eux mais pas pour d'autres. C'est ce qui rend cette notion aussi complexe et hétérogène dans une population

Remerciement

Ce sujet a suscité un grand intérêt pour nous, qui sommes étudiants en économie-gestion. La question de l'analyse des grands ensembles économiques est au centre de nos enseignements, et par extension il est logique pour nous de s'intéresser à la méthode qu'ont utilisé des économistes tels que Léon Walras ou Jean Baptiste Say. Ces théories ont largement influencé nos institutions dans les décisions économiques, autant conjoncturelles que structurelles.

Durant l'intégralité du processus qui nous ont amené à faire (et surtout terminer) ce dossier, quelques personnes nous ont été d'une aide non négligeable et nous tenions à les remercier. Parmi elles se trouvent tout d'abord Ismaël BENSLIMANE, qui nous a notamment aidé à nous orienter pour trouver notre sujet ainsi que l'un des auteurs qui est cité dans nos recherches : Dan Ariely. Il y a aussi quelques-uns de

nos professeurs ou anciens professeurs, comme Julien REYSZ, qui nous a accordé près de trois heures de son temps et son avis d'expert en économie afin de discuter de la rationalité économique en profondeur. Un entretien qui nous aura été capital pour trouver notre problématique ainsi que des pistes de recherches. Il y a également Mylène GAULARD et Gilles MARGIRIER qui nous ont envoyé des documents, provenant de leurs cours respectifs ou d'autres auteurs afin d'étoffer notre bibliographie et par conséquent nos connaissances.

Bibliographie

- Dan Ariely, *Predictably irrational, The hidden forces that shapes our decisions*, Clés des champs, 2008, ouvrage entier
- Fabrice Clément, *Les mécanismes de la crédulité*, librairie DROZ, 2006, Page51
- H .Simon, *Models of men, Mie Augier et James G. March*, 1957, Page198
- Catherine Quinet, *Hebert Simon et la rationalité*, Revue française d'économie, 1994, volume 9, Page 133 – 181
- Mauris Largueux, *L'agent économique : rationalité maximale ou minimale*, Cahiers d'économie Politique, 2005 (n° 49), Page 2016
- Conference de Dan Ariely, *Ted x Black Rock City*, 2011
- Colin Camerer, *Behavioral economics: Reunifying psychology and economics*, Septembre 1999
- Dan Ariely *The upside of irrationality*, HarperCollins, 2010

Auto correction

	Critères	Notes
<i>Capacité à cerner la question de recherche et les différentes hypothèses</i>		3,5/4
<p>Nous avons réussi à cerner un sujet complexe qui demande beaucoup de recherche au vu de la multitude de théories qui existent à ce sujet. Cependant il est impossible pour nous de rassembler l'intégralité de ces théories, et nous avons dû nous concentrer sur seulement quelques-unes d'entre elles.</p>		
<i>Méthode d'enquête et capacité à trouver les informations contradictoires</i>		3/4
<p>Nous avons réussi, avec les moyens que nous disposions, à réaliser une expérience et à trouver des théories contradictoires afin de développer notre argumentaire.</p>		
<i>Capacité à se servir des travaux antérieurs</i>		4/4
<p>Nous avons utilisé beaucoup de travaux de recherches de divers auteurs afin d'appuyer nos propos. De plus nous nous sommes également inspirés des dossiers des années précédentes afin de respecter au mieux la méthode demandée pour la réalisation du dossier</p>		
<i>Conclusion</i>		3,5/4
<p>Nous avons dû composer avec le fait que ces théories ne sont pas scientifiquement vérifiables afin de donner la meilleure réponse possible aux questions que nous nous sommes posés dans ce dossier. Hélas la réponse que nous donnons est une réponse qui sera peut-être rendue obsolète par de nouvelles recherches, ce qui la rend subjective.</p>		
<i>L'orthographe, la qualité de la bibliographie et non plagiat</i>		1,5/2
<p>Nous avons fait de notre mieux afin de respecter la langue française, la méthodologie et nous avons fait en sorte de ne pas plagier les auteurs que nous avons lus dans le texte.</p>		
<i>Respect des consignes données ici</i>		2/2