

# **SOCIOLOGIE DE LA DECISION**

## **(5)**

### **LES EFFETS PERVERS DES DECISIONS INDIVIDUELLES ET COLLECTIVES**

Christian THUDEROZ

Centre des Humanités

# 3 idées développées...

- **1. Le « point focal » chez Thomas Schelling... (et ses limites !)**
- **2. « La tyrannie des petites décisions »... ou leurs effets pervers...**
- **3. L'importance du sentiment de justice et d'équité dans les décisions des individus...**

# **1. Le « point focal » chez Thomas Schelling...**

(tiré de *Strategy of Conflict*, 1960,  
traduction : *Stratégie du conflit*, 1986)

- **Les exercices que faisait faire Thomas Schelling à ses étudiants de Harvard...**
- **Attention : n'écrivez pas, sur un coin de votre feuille, ce que vous croyez être la bonne réponse, mais la réponse que vous croyez que tous les autres vont produire...**

# Êtes-vous prêts ?

- 1. Choisissez entre pile et face ; si vous faites le même choix que vos partenaires, vous avez gagné...
- 2. Entourez l'un des nombres : 7, 100, 13, 261, 99, 555. Si vos partenaires entourent le même, vous avez gagné
- 3. Vous devez rencontrer quelqu'un à X sans savoir où et sans pouvoir communiquer avec lui. Vous savez qu'il est dans le même cas que vous. Trouvez un point de rencontre possible.

# On continue...

- 4. Vous connaissez le jour du rendez-vous. Trouvez l'heure de la rencontre à la minute près. A quelle heure arriverez-vous à ce rendez-vous ?
- 5. Écrivez un nombre positif, entre 0 et 5000. Si vos partenaires écrivent le même, vous gagnerez la somme correspondante.
- 7. Divisez une somme de 100 euros en deux parts ; si vos partenaires effectuent la même répartition, vous gagnerez cette somme.

# Enfin...

- Le premier tour d'une élection donne le résultat suivant :

|         |         |          |    |           |    |
|---------|---------|----------|----|-----------|----|
| Loïc    | 19 voix | Emeric   | 28 | Véronique | 15 |
| Marrick | 29      | Pierrick | 9  |           |    |

Le second tour va avoir lieu. Vous n'avez pas d'intérêt personnel en jeu, mais vous souhaitez qu'une majorité nette se dégage en faveur de l'un des candidats. Les autres électeurs font le même raisonnement que vous. Pour qui votez-vous ?

# Que s'est-il donc passé ?

- Il y a eu une « négociation tacite », ou « implicite » entre vous...
- Une solution satisfaisante pour tous a émergé, car chacun croyait que l'autre allait croire qu'il croyait que...
- La solution a donc convergé vers un « point focal », un « foyer de convergence »...

# Les problèmes du « point focal »

Si les individus convergent vers un même point :

- Ils se focalisent dessus et oublient les autres solutions et scénarios possibles !
- Ils vont répéter, imiter, et ne pas innover, ne pas sortir des sentiers battus !
- Attitude dangereuse : les différences s'estompent, tout s'uniformise, la concurrence décroît, les innovations stagnent...
- **Moralité** : savoir se déplacer, se décaler, ne pas penser comme tous les autres...



## 2. « LA TYRANNIE DES PETITES DECISIONS »...

**... ou LES EFFETS PERVERS DES DECISIONS INDIVIDUELLES !**

- 1. Vous vous levez un matin ; il pleut. Et vous êtes en retard. Habituellement, vous vous déplacez en autobus. Vu les conditions climatiques, vous décidez de prendre votre véhicule. Mais vous êtes des milliers à prendre cette même décision. Conséquence : les rues sont embouteillées et vous arrivez à votre destination avec encore plus de retard...
- **Explication : La somme des décisions individuelles a produit, par amplification, un effet collectif dommageable pour tous...**

2. Imaginons, dit Thomas Schelling, deux groupes humains A et B, de taille identique, et qui cohabitent sur un même territoire.

- Chacun des groupes accepte de vivre au contact de l'autre, mais à condition de ne pas être mis en minorité. Pourtant, la distribution aléatoire des habitants crée forcément des déséquilibres locaux. Imaginons que lorsque le voisinage d'un individu est composé de plus de 50 % de membres de l'autre groupe, celui-ci décide de partir. Une ségrégation totale va se créer très vite. Les individus vont peu à peu tous rejoindre les membres de leur groupe par effet d'amplification.
- **La somme des micro-décisions individuelles a produit un effet contraire à la règle de cohabitation acceptée au départ...**

### 3. Un camion laisse choir une barre de fer sur l'autoroute...

- Les automobilistes qui suivent évitent généralement l'obstacle mais décident, une fois celui-ci contourné, de poursuivre leur route. Et la barre de fer de rester des heures sur la route...
- Individuellement, en effet, aucun automobiliste n'a intérêt à s'arrêter dès lors qu'il a évité l'obstacle. Pour lui, revenir en arrière est coûteux en temps, inutile, voire même dangereux. Il y a donc de « bonnes raisons » pour que chacun décide de ne pas s'arrêter et mettre la barre de fer dans le fossé...
- **De la somme de ces micro-décisions individuelles émerge donc une macro-décision stupide...**

## 4. Tout individu a droit, dit Mancur Olson, de bénéficier d'un bien collectif...

- ... (c'est-à-dire : un bien qui ne peut être refusé à personne : l'eau potable, une augmentation de salaire, une promotion commerciale, etc.). Mais l'obtenir a parfois un coût et certains estiment ne pas devoir payer ce coût, tout en bénéficiant de ce bien. Le fraudeur des transports en commun lyonnais est cet opportuniste : il souhaite bénéficier du bien « transport », mais sans en payer le coût (le prix du ticket).
- **Si des milliers d'utilisateurs décident d'agir de même, les TCL font faillite. Une décision individuelle produit un désastre collectif...**

## **5. Imaginons, dit Olson, un syndicat appelant à la grève pour obtenir une augmentation de salaire...**

- Certains se diront : « Je ferais grève, pour obtenir cette augmentation ». D'autres feront le calcul suivant : « Cette augmentation de salaire est un bien collectif. J'en bénéficierai, même si je ne fais pas grève. Je n'ai donc aucun intérêt à faire grève... ». Il ne fait donc pas grève....
- Mais si tous ses collègues ont le même raisonnement que lui, la grève échoue. Et personne n'obtient d'augmentation de salaire...

## **6 . « Demain, je ferais grève si nous sommes nombreux à le faire...**

- Si la majorité de mes collègues se mettent en effet en grève, alors je ferais grève avec eux ; mais si l'on est qu'une poignée, non, je ne ferais pas grève... ».
- Le jour dit, chacun applique cette décision ; et il n'y a pas un seul gréviste... Et personne n'obtient rien...

(cf. le graphique de l'engagement dans une action collective, Jean-Daniel Reynaud)

## 7. « Demain, je vote pour un petit parti, comme le FDP...

- ... pour éviter une grande coalition entre la CDU / CSU et le SPD, car ils sont crédités d'une intention égale de vote et aucune majorité stable va se dégager... »
- Sauf qu'en agissant ainsi les électeurs de droite et de centre gauche ont réduit à néant les chances d'une victoire claire d'un camp sur l'autre...
- Et la « grande coalition » est en marche, avec un gouvernement CDU / SPD...

# **Moralité...**

- **La somme des décisions individuelles produit, par agrégation, un effet collectif pervers...**
- **... contraire au but recherché par les individus...**
- **Comment faire pour éviter cela ?**
- **S'interroger systématiquement :  
« Qu'arrivera-t-il si tout le monde agit comme moi ? »...**



### **3. L'importance du sentiment de justice et d'équité dans les décisions des individus...**

- Exercice : A fait une offre à B (à partir d'une somme de 100, qui lui est donnée, à condition qu'une partie de cette somme soit ensuite donnée à B). B accepte la somme offerte par A, ou la refuse. Si B refuse, aucun des 2 n'obtient quelque chose.
- Commentaires : le sentiment d'équité influe sur la répartition des biens => B exige souvent 50 %...
  - **Comment expliquer cela ?**

# Explication 1...

- B n'est pas **un pur maximisateur** : sinon, il se contenterait de la 1ère unité offerte par A(maximisateur faible), ou exigerait la totalité du bien moins une unité (m. fort)...
- B n'est pas non plus **un pur altruiste**, individu désintéressé et généreux : il exige au moins la moitié des biens...
- Donc : très peu de « altruistes purs » (garder 1), et peu de « maximisateurs purs » (garder 99) et beaucoup de « mi-mi »...
  - **Certes, mais pourquoi préfèrent-ils un partage « 50 / 50 » ?**

# Explication 2 :

Raisonnement du théoricien des jeux John Harsanyi (1961) :

- **Il est tout à fait rationnel que chacun exige le maximum, et l'exigerait si...**
- Car comme chacun sait que l'autre exigerait au moins la moitié de la somme, et que s'il exigeait plus, l'autre refuserait..., ils convergent tous deux vers une solution 50 / 50, **par anticipation rationnelle....**

# D'où l'existence de deux formes d'équité...

- Une ***équité instrumentale*** (avec une hypothèse de rationalité égoïste standard) : les individus font des offres équitables parce qu'ils anticipent un refus d'offres non équitables...
- Une ***équité normative*** (avec le relâchement de l'hypothèse de rationalité) : les individus ont un sens inné et éthique de l'équité...
- **Certes. Mais d'où provient alors ce sens éthique ?**

# D'où une explication 3...

Raisonnement de Thomas Schelling (1960) :

- Ces individus raisonnent selon un cadre de pensée qui leur est commun, **selon une convention commune**, ***selon une manière sociale et répandue d'agir et de penser***. Ce cadre est donc indé-pendant de la stricte rationalité des joueurs. Elle est donnée et contrôlée socialement (ils ont des préférences sociales)...
- Exemples...

# Exercices...

- Vous possédez les droits de propriété de  $\frac{2}{3}$  d'un terrain. Votre voisin en possède  $\frac{1}{3}$ . Déterminez la règle de partage de la taxe foncière...
- Vous hébergez pour plusieurs mois un autre étudiant dans votre logement. Qui paie le loyer et combien ?