

Indécision et discernement

Par

Éric DANAN

Maître de conférences en Economie

Centre de recherche en THéorie Economique, Modélisation et Applications -THEMA
(CNRS - UMR 7536). Université de Cergy-Pontoise, France

Séance du

Compte rendu rédigé par Pascal Lefebvre

En bref...

Thé ou café? Quitte ou double? À partir de situations de choix élémentaires, tirées de la vie courante ou recréées en laboratoire, un économiste formé à l'école de la théorie de la décision et du comportement s'interroge : qu'est-ce que l'indécision? Incapacité face à la complexité d'un choix ou indifférence quant aux conséquences? Comment la mesurer et se prémunir de ses conséquences fâcheuses?

Formés à l'école du discernement, ses interlocuteurs voient au contraire dans l'indécision le temps vertueux de la délibération, celui où se forme la préférence. Approches radicalement différentes ou subtilement complémentaires? Une réflexion sur la recherche de la cohérence dans les choix et sur leurs finalités semble pouvoir offrir un terrain de rencontre aux tenants des deux approches.

Exposé de Éric DANAN

Mon travail, dans le cadre du centre de recherche THEMA, porte sur la théorie de la décision dans le champ économique. Des psychologues, des philosophes, des spécialistes de l'intelligence artificielle et des neurosciences contribuent également à cette recherche. Dans ce cadre, je travaille sur les modèles de décision utilisés en économie et qui sont souvent des modèles mathématiques. Ces modèles, complétés par des tests empiriques et des analyses statistiques, constituent le champ de l'économie expérimentale. Je suis personnellement plus impliqué sur la partie théorique que sur la partie empirique, à laquelle je contribue cependant en association avec des spécialistes de ce domaine.

Qu'est-ce que l'indécision ?

Reportons-nous avant l'élection présidentielle de 2007 et supposons que nous nous posons la question de savoir pour qui voter au premier tour parmi les candidats présents. Certains électeurs savent pertinemment pour qui voter, soit du fait d'une préférence idéologique marquée, soit parce qu'ils disposent d'une information précise sur chacun des candidats. Mais tous les sondages montrent qu'il existe un fort pourcentage d'indécis qui peuvent renverser la tendance et qui demeurent fort nombreux le jour même de l'élection. Ainsi, à deux semaines du premier tour de cette élection, un sondage du *Parisien* identifiait 42 % d'indécis, c'est-à-dire de personnes déclarant ne pas être sûres de leur choix.

Dans un contexte plus général, ce qu'on va appeler un indécis, ce sera un individu (ou un groupe ou une organisation) appelé à décider, c'est-à-dire devant faire un choix au sein d'une certaine liste d'options, ce qui suppose qu'il ait devant lui la liste des possibles. En théorie de la décision, on présuppose qu'en face d'un problème donné, on dispose toujours de cette liste des possibles. L'indécis est donc celui qui doit faire un choix mais qui n'a pas de préférence assurée pour l'une ou l'autre des options qui lui sont offertes. Ce qui est important dans la décision, c'est donc le rapport entre les préférences et le choix : si votre préférence n'est pas affirmée, alors se pose la question de savoir comment faire ce choix.

L'idée intuitive que l'indécis, tel l'âne de Buridan, ne choisit pas doit donc être écartée : l'indécis doit choisir, ne serait-ce que de ne rien faire. En ce sens, ne pas choisir, c'est choisir et il existe nombre de situations dans lesquelles il est impossible de ne pas choisir.

Les indécis ne sont donc pas forcément ceux qui choisissent de ne pas choisir : dans l'exemple du sondage précité, ce n'est pas parce que les gens disent qu'ils ne savent pas pour qui ils vont voter qu'ils vont pour autant s'abstenir. Dans ce sondage particulier, en étudiant les chiffres de plus près, on s'aperçoit par exemple que, parmi ces indécis, 23,5% pensaient plutôt voter pour Bayrou sans toutefois en être certains. Au total, 78 % de ces indécis inclinaient à voter pour tel ou tel candidat sans pour autant que leur choix soit définitivement arrêté. Le fait d'être indécis ne restreint donc pas l'univers des possibles en termes de choix.

Que dit l'économie sur l'indécision ?

L'indécision est un sujet d'intérêt relativement récent pour l'économiste et, à ce jour, rien n'est définitivement établi sur ce point. Mes travaux de recherche m'ont donc amené à établir quatre catégories, loin d'être irréfutables mais basées sur des exemples concrets.

- a) La première cause, et la plus fréquemment évoquée, est le *conflit*, généralement entre plusieurs critères. Si je dois choisir, en fonction de deux critères, entre A et B et que A est meilleur en fonction d'un critère et B, meilleur en fonction de l'autre, comment puis-je agréger ces deux critères ? Dans l'exemple de l'élection, la question

peut ainsi être de savoir comment le candidat va se comporter d'une part, sur la scène intérieure et, d'autre part, sur la scène internationale.

- b) La deuxième cause est un degré de *complexité* qui rend la décision trop difficile à prendre. Dans notre exemple, chaque candidat pourrait avoir élaboré des programmes trop détaillés rendant ainsi impossible de savoir ce qu'ils entendent réellement faire, sauf à réaliser un travail d'analyse hors de portée de l'électeur moyen. *In fine*, il m'est alors impossible de percevoir ce que signifie de voter pour l'un plutôt que pour l'autre.
- c) À l'inverse, les choses peuvent être trop *imprécises* et je manque alors d'éléments pour pouvoir asseoir ma décision. Si les candidats se contentent de dire : « *Faites-moi confiance* », je ne parviens ni à les discriminer, ni à savoir ce qu'ils veulent faire.
- d) Enfin, je regrouperai différentes causes sous le terme global de *distance*. En général, pour définir ma préférence, je m'introspecte. Mais, dans certaines circonstances, cette introspection va également porter sur des personnes autres que moi mais qui cependant me concernent. Si je vis à l'étranger, peu m'importe en fait le candidat qui sera élu, mais pour mes proches vivant en France, cela aura des conséquences : dès lors, je me pose la question de mon choix, avec toutefois moins d'acuité que s'il risquait de m'affecter directement.

Quelques exemples d'indécision

Un jury d'assises doit décider au consensus ou à l'unanimité. Si je le considère, en son entier, comme un décideur et qu'il n'y parvient pas, nous serons alors devant un cas d'indécision. En dernier recours, il faudra alors procéder à un vote pour lever cette indécision, mais le risque sera alors que le résultat obtenu ne corresponde plus à une véritable préférence mais à une position médiane. Cette situation rentre dans le cadre du *conflit*, non entre différents critères, mais entre les différents membres de ce jury.

Une entreprise doit décider de réaliser ou non un investissement direct au Botswana. Dans cet exemple, le choix de ce pays vise à vous mettre face à une situation sur laquelle vous n'avez guère d'informations ! Des questions se posent alors : sur la fiabilité de la main-d'œuvre locale, sur l'applicabilité des contrats, etc. Vous ne savez pas si ce qu'on vous dit de ce pays est fiable alors que, s'il s'agissait d'un investissement en France, vous n'auriez pas cette difficulté : vous êtes dans un cas d'*imprécision*.

Faut-il autoriser les OGM ? Si on les interdit, on sait à peu près ce qui va se passer : les choses resteront en l'état. Mais si on les autorise, quelles seront les conséquences ? Le débat portera sur leur dangerosité potentielle. Or, l'état des connaissances actuelles ne nous permet pas de répondre précisément à cette question. Nous serions à nouveau dans un cas d'*imprécision* qui ne pourrait être résolue que par une avancée significative des connaissances. Le principe de précaution peut alors être considéré comme une manière de résoudre cette indécision.

Autre cas de figure : vous devez faire pour Noël un cadeau à la petite amie de votre neveu, que vous ne connaissez pas et dont, par conséquence, vous ne connaissez pas les goûts. Cela ne vous poserait aucun problème si c'était un cadeau destiné à votre neveu que vous connaissez bien, mais là, vous souffrez d'un problème typique de *distance*.

Supposons maintenant que vous devez réserver aujourd'hui le déjeuner dans un restaurant pour une réunion qui se tiendra la semaine prochaine. Allez-vous choisir de manger plutôt du poisson ou plutôt de la viande ? Comme vous serez accompagné de personnes que vous ne connaissez pas, quels seront leurs préférences ? Si je n'ai le choix qu'entre un restaurant de poisson et un

restaurant de viande, comment choisir? Je suis encore confronté à une *distance*, double cette fois puisque temporelle et dépendant de personnes qui me sont inconnues.

Dernier exemple : dans votre entreprise, vous devez nommer un responsable de projet. Deux stratégies s'offrent à vous : soit vous vous restreignez aux personnes de votre service, que vous connaissez bien, soit vous envisagez toutes les personnes de l'entreprise en sachant qu'ainsi vous élargissez votre choix vers des personnes peut être plus compétentes mais que vous ne connaissez pas et que vous ne savez pas comparer entre elles. Dans le premier cas, vous n'avez pas de problème. En revanche, dans le second cas, vous êtes dans l'indécision alors qu'il s'agit d'un choix important dont vous devrez assumer la responsabilité. Nous sommes ici dans un cas d'*imprécision*.

Ces deux derniers exemples ont ceci de particulier que le choix qu'ils impliquent se fait en deux étapes. Je choisis aujourd'hui le choix que je ferai demain : aujourd'hui, je choisis le restaurant dans le menu duquel je choisirai mon repas la semaine prochaine ; aujourd'hui, je choisis de restreindre à mon service, le choix du collaborateur que je ferai demain. Ces choix en deux étapes ont un intérêt particulier dans la question de l'indécision.

Comment se manifeste l'indécision ?

Comment déterminer si quelqu'un est indécis ou pas? La réponse paraît simple : en lui demandant ! Cependant les économistes ne considèrent pas que les réponses verbales données aux sondages soient fiables : ces situations ne comportent ni véritable choix, ni véritable enjeu. L'effet de contexte joue fortement : la façon la question est posée influe sur la réponse. Les instituts de sondage sont particulièrement attentifs à cet effet de contexte, mais il leur est difficile de formuler leurs questions de façon véritablement neutre et stable. Pour l'économiste qui veut mesurer l'indécision, il est gênant de dépendre de tels paramètres : il est impossible d'élaborer une théorie qui puisse intégrer les différentes façons dont les questions sont posées. La question de la différence d'interprétation se pose également : être indécis signifie-t-il toujours la même chose, quel que soit le sujet interrogé?

En matière de décision, les économistes préfèrent observer de véritables choix, entre A & B, et se limiter à constater le résultat final, quitte à s'interdire d'observer le cheminement qui y mène. Si je mets devant vous une tasse de thé et une tasse de café en vous demandant de vous servir et que vous prenez le café, j'en déduirai alors que vous préférez le café au thé. Mais quand on aborde l'indécision, ce type de raisonnement n'est plus satisfaisant : si vous êtes indécis mais que, face à ce choix, vous choisissez le café, je ne peux pas pour autant être sûr que vous le préférez au thé ! Il nous faut donc inventer une démarche méthodologique qui distingue le choix que fait un indécis de celui qu'aurait fait un décidé et trouver des situations de choix qui manifestent la résolution d'une indécision. Comment donc détecter les indécis sans leur demander?

Face à une situation d'indécision, le plus simple peut être de faire un choix au hasard, en tirant à pile ou face. Dans certaines situations, on peut constater un *statu quo* : j'ai toujours voté pour tel parti alors, dans l'indécision, je vote comme je l'ai toujours fait. Dans un jury d'assises, je déclarerai le suspect innocent au bénéfice du doute. Dans ce genre de situation, parmi toutes les options, il existe un objet particulier, qui est le choix par défaut.

La prudence est une autre réponse possible à l'indécision : dans certaines situations, une option est plus prudente que les autres. Pour les OGM, il est plus prudent de ne pas les autoriser en ce sens que cela ne nous expose pas à des risques inconnus. Dans le cas de l'investissement à l'étranger, il est ainsi plus prudent de ne pas le réaliser : dans ce cas, je ne gagnerai ni ne perdrai, alors que si je m'y engage, je risque de tout perdre sans même pouvoir en évaluer la probabilité.

Je peux également choisir de laisser toutes les portes ouvertes : c'est l'option la plus flexible. Dans l'exemple du restaurant, je peux choisir un troisième restaurant qui propose à la fois poissons et viandes, ce qui me permettra d'attendre d'être sur place pour décider. Ou, pour le cadeau de l'amie de mon neveu, je choisis ce qui est le plus flexible, c'est-à-dire de lui offrir un bon d'achat qui lui permettra d'obtenir ce qu'elle souhaite sans que j'aie à m'engager dès à présent. À l'inverse, je peux choisir de ne pas avoir trop de choix, car les choix sont des responsabilités, et pour nommer mon responsable de projet, j'opterai alors pour un recrutement interne à mon service en ignorant l'opportunité d'un choix élargi.

Si j'observe quelqu'un qui choisit de façon conforme à ces exemples, je peux raisonnablement penser qu'il est indécis alors que si j'observe quelqu'un qui reste dans le statu quo, qui vote aujourd'hui comme il a voté il y a cinq ans, je ne peux déterminer si c'est parce qu'il reste fidèle à ses convictions passées ou si c'est par indécision. De même, je ne peux davantage suspecter d'indécision ceux qui choisissent d'être prudents, par conviction profonde de la nocivité des OGM, par exemple.

Supposons maintenant que le restaurant qui propose à la fois viandes et poissons ait une autre particularité, celle de proposer des produits d'une moins bonne qualité que les deux autres, plus spécialisés. Serais-je prêt à sacrifier la qualité de mon poisson ou de ma viande pour bénéficier de cette flexibilité ? Pour ma part, je défends l'idée que cette préférence pour la flexibilité révèle l'indécision. Si vous étiez sûr dès aujourd'hui de préférer la viande lors de ce futur repas, vous choisiriez en effet dès à présent le restaurant spécialiste de ce produit. La flexibilité est donc révélatrice de mon indécision.

La flexibilité ne concerne cependant pas toutes les situations de choix mais uniquement celles dans lesquelles je choisis aujourd'hui mais où la réalisation de ce choix n'interviendra que plus tard. Elle suppose que mon choix sera alors arrêté et que je ne serai donc plus dans l'indécision. Dans le cas contraire, illustré par l'exemple du choix du responsable de projet, si je suis assuré de ne pas en savoir davantage en différant mon choix, la flexibilité ne m'intéressera plus et soit je choisirai au hasard, soit j'essaierai d'éviter d'avoir à choisir.

Au plan méthodologique, il s'agit donc de proposer à un certain nombre de sujets des choix face auxquels ils peuvent soit garder la flexibilité, en étant prêts à en payer le coût, soit décider immédiatement. Ceux qui seront prêts à garder cette flexibilité, nous pourrons dès lors les considérer comme étant des indécis. Certains indécis, considérant qu'ils ne gagneraient rien à attendre, échapperont peut-être à l'observation, mais j'obtiendrais cependant ainsi un groupe minimum d'individus dont je serais assuré qu'ils sont réellement des indécis.

Dans nos travaux de recherche, nous mettons nos sujets d'observation en situation de choix dans le cadre neutre de nos salles informatiques, afin de décontextualiser au maximum la situation de test, et nous comparons leur comportement réel aux prévisions de nos modèles théoriques. Une de nos études a porté sur la prise de risque, dont la plus simple est celle du jeu de quitte ou double. Afin de motiver nos sujets, en général des étudiants, nous mettons 20€ en jeu. Soit ils sont prudents, n'acceptent pas de jouer et repartent sur-le-champ avec les 20€, soit ils relèvent le challenge et acceptent de revenir les miser une semaine plus tard, avec l'espoir de gagner 40€ et le risque de repartir en ayant tout perdu. Ils peuvent également payer 1€ afin de différer leur choix d'une semaine, le reportant au moment où ils devront miser. Ceux-là sont pour nous des indécis, prêts à payer pour ne pas à avoir à choisir immédiatement.

Nous proposons différentes situations de prise de risque et de compensation à nos différents sujets et nous déterminons ainsi la proportion de choix dans lesquels chacun est prêt à payer pour obtenir la flexibilité. Sur une population de 150 sujets, dans cette situation particulière, nous obtenons une moyenne significative de 17 % d'indécis. À ma connaissance, c'est la seule expérience qui ait été menée sur ce sujet de l'indécision.

Les conséquences de l'indécision

Quelles sont les implications économiques de ces études sur l'indécision? Les principaux (et rares) travaux menés depuis les années 90 sur ces questions ont surtout porté sur la personnalité de l'entrepreneur. Pourquoi y a-t-il des entrepreneurs et des salariés? Chacun perçoit évidemment la différence entre un salarié, qui a un salaire fixe, et un entrepreneur qui prend des risques. La définition classique en économie est en effet de dire que les entrepreneurs sont des aventuriers qui aiment davantage le risque que les salariés : celui qui aime le risque offre une assurance à celui qui ne l'aime pas en lui donnant un salaire fixe et en gardant la partie variable pour lui. On s'en est longtemps contenté jusqu'à ce que fasse passer ces tests de quitte ou double à des sujets des deux catégories. Ces tests ont montré que ces présupposés étaient erronés : à revenu égal, entrepreneurs et non entrepreneurs vont, en moyenne, avoir des comportements similaires en termes de prise de risque.

Une nouvelle explication théorique récemment proposée met en jeu l'indécision : face à certaines situations, qui ne comportent pas des risques mais des incertitudes, comme dans l'exemple de l'investissement au Botswana, les entrepreneurs sont ceux qui, face à ces incertitudes, sont moins prudents et décident d'y aller.

Certains modèles économiques théoriques postulaient également que, dans certains domaines, comme les marchés d'assurances, il devrait y avoir énormément d'échanges alors que ce n'est pas le cas dans la réalité. La théorie présuppose que les gens sont parfaitement décidés et que l'apparition du moindre risque nouveau doit entraîner ces échanges. En réalité, les gens sont indécis et peu sensibles aux petites variations : concrètement, ils ne savent pas s'il faut ou pas échanger. Ils choisissent donc le *statu quo*, ce qui limite le volume des échanges. Mais cette hypothèse n'est évoquée que par un seul article théorique, paru au début des années 2000, et il n'y a eu depuis aucune quantification empirique portant sur ce point.

Indécision et aide à la décision

Peut-on aider l'indécis à choisir? Certains modes de résolution de l'indécision sont-ils meilleurs que d'autres?

Il n'y a évidemment pas de réponse générale à ces questions : on ne peut dire qu'entre A et B, il faut systématiquement choisir A!, on peut. Dans la vie quotidienne, nous faisons des séries de choix qui sont reliés les uns aux autres ; face à cet ensemble de choix, l'indécis choisira de résoudre ces dilemmes ici, d'une façon, et là, d'une autre. Dès lors, il devient possible d'émettre des hypothèses car l'indécision ouvre la porte à l'étude de l'incohérence entre les choix. Si vous préférez le café au thé, et le thé au chocolat, et que je vous offre plusieurs choix possibles entre ces boissons, vous allez répondre de façon cohérente puisque votre préférence va toujours vous dire que choisir.

Quand vous êtes indécis, vous n'avez pas ce type de préférence pour vous guider et vous vous débrouillez au cas par cas pour résoudre votre indécision en vous efforçant de le faire de façon cohérente. Mais certains types de décisions vous protégeront de cette incohérence en maintenant des liens entre vos choix successifs alors que d'autres la renforceront, en coupant ces liens. En d'autres termes, quand on est indécis, il faut donc veiller à ne pas déconnecter ses différents choix entre eux.

Prenons un exemple pour illustrer ce point. Vous devez renouveler le parc informatique de votre entreprise et vous avez le choix, chez votre fournisseur habituel, entre quatre modèles A, B, C, & D, se différenciant par trois critères (prix, puissance et capacité mémoire). C'est un cas typique de conflit qui provoque l'indécision, faute de savoir agréger ces différents critères.

Votre fournisseur vous présente d'abord le modèle A, puis le modèle B, au même prix, plus puissant mais avec moins de mémoire. Dans l'indécision, vous choisissez B. Il vous présente ensuite le modèle C, au même prix que A mais avec plus de mémoire et moins de puissance. À nouveau, dans l'indécision, vous choisissez C. Il vous présente enfin le modèle D, avec plus de puissance que C et de mémoire que B, mais plus cher que A. À nouveau indécis, vous choisissez enfin ce dernier modèle et vous signez le contrat. Et vous vous rendez compte alors qu'en achetant D, vous vous venez en fait d'acheter le modèle A, mais plus cher ! C'est une situation extrême et théorique, mais qui met en évidence la rupture des liens de cohérence entre des décisions successives.

Existe-t-il certains modes de décision qui permettent d'éviter ce type d'enchaînement ? Le premier est évidemment de ne pas être indécis ! Si vous avez une préférence pour B, celle-ci vous protège. Le choix au hasard (entre A, B, C et D) n'est guère recevable car il ne vous protège pas du risque de vous faire avoir. Le choix du statu quo, c'est-à-dire de se limiter à l'offre A, peut être intéressant : ce modèle vous convient, vous n'êtes pas sûr de votre choix pour les suivants, donc vous vous protégez en vous en tenant à cette première offre. Mais dans tous ces cas, vous isolez vos choix les uns des autres.

L'option la meilleure semble être la suivante : une fois fait votre premier choix, quel qu'il soit, gardez-le comme référence en considérant qu'il exprime vos préférences a priori, et comparez ensuite chacune des offres successives à cette référence. Dès lors, il devient possible de montrer que vous ne pouvez jamais vous faire avoir, quelle que soit la chaîne d'offres induisant une décision que vous pourriez regretter.

La préférence relie tous les choix entre eux. En l'absence d'une préférence et dans l'indécision, il va vous falloir, consciemment et délibérément, compenser cette absence par une démarche rationnelle de comparaison de chacune des offres à celle que vous aurez choisie a priori comme référence. C'est la seule stratégie efficace dans cette situation.

Débat

Un intervenant : Le fait que, dans votre démonstration, vous partiez du sondage m'a gêné : les effets de contexte sont tels qu'ils rendent les sondages éminemment critiquables.

Éric Danan : Pour les économistes, lorsqu'un sondage annonce 40 % d'indécis, l'imprécision induite par les critères sémantiques que le sondeur utilise est telle que nous lui préférons les modestes 17% de nos études sur les choix : dans ce cas, le critère de la préférence pour la flexibilité est un élément factuel, sans ambiguïté et partageable par tous.

Un intervenant : Dans le test avec les étudiants, pouvoir donner sa réponse après un délai d'une semaine me semble être un choix satisfaisant plus que de l'indécision. N'êtes-vous pas en train d'explorer sous un angle nouveau le choix satisfaisant qui n'a pas été beaucoup exploré en tant que réponse à une situation trop complexe ?

Laurent Falque : Ce qui importe dans un choix satisfaisant, c'est qu'il soit satisfaisant en fonction de l'objectif que je me suis préalablement fixé ou qu'on m'a fixé. Ce n'est alors plus un choix satisfaisant uniquement selon mes propres critères.

Éric Danan : Dans ce test, l'objectif est de repartir de la salle d'expérimentation avec le plus d'argent possible. Ce qui nous intéresse, c'est de mesurer l'indécision d'aujourd'hui par rapport aux choix que le sujet va faire dans une semaine. Sait-il aujourd'hui si, dans une semaine, il va choisir de jouer à pile ou face ou de garder la mise ? Dans ce test, on mesure la forme d'indécision qui se manifeste dans ce type de choix en deux étapes. Dans le cas de l'indécision face à un choix immédiat, ce protocole-là ne conviendrait pas.

Dans la mesure où, en tant qu'observateur des comportements d'une personne, je ne connais pas ses contingences personnelles, je choisis de les intégrer dans le cadre de l'indécision. Si j'en avais connaissance, la situation serait celle d'une situation d'incertitude dans laquelle il y aurait seulement deux états possible : soit il est payé, soit il ne l'est pas.

Un intervenant : Je me demande si ce que vous appelez indécision, sur le plan de la théorie économique, ne peut pas être vu sous l'angle du voice/exit. Mon indécision est une décision : je ne veux plus participer. Tant que vos étudiants viennent pour gagner les 20 €, cela peut marcher mais s'ils refusent votre jeu, s'ils sortent du système, qu'advient-il ?

Éric Danan : De façon purement rhétorique, la non-participation est, pour moi également, un choix : on choisit de ne pas participer. Encore faut-il que cela soit possible. Elle peut être le fait de l'indécision mais également être un acte de rejet délibéré de la formulation du problème, voire du système tout entier. La question qui se pose alors est : est-ce qu'on résout l'indécision par la non-participation ? Dans la situation de jeu où l'on demande aux gens s'ils veulent choisir sur le champ ou différer leur choix, il leur est difficile de rejeter le système : ceux qui achètent la flexibilité devront quand même revenir la semaine suivante pour choisir. Dès qu'ils acceptent de participer, ils s'engagent à participer aux deux sessions. Un seul sujet - sur 150 - a refusé de participer dès le début, mais uniquement parce que son ami n'avait pas été sélectionné !

Un intervenant : Selon vous, la préférence pour la flexibilité est le critère de l'indécision. Cela m'évoque la rationalité limitée d'Herbert Simon ou le 'choix satisfaisant' des approches classiques de la décision, c'est-à-dire celui de l'option qui paraît la plus satisfaisante quand la nécessité d'un choix s'impose au sujet. Mais cette option porte en elle le risque d'un effet de gel en privilégiant le statu quo. On encourt ce même risque en choisissant ses choix passés comme points de repère afin de rester cohérent lors de ses choix futurs.

Éric Danan : Le fait de prendre un choix passé comme point de repère me permet de classer différents choix possibles les uns par rapport aux autres. La liste ainsi obtenue me servira ensuite de référence afin de mesurer tout choix qui me sera proposé à l'aune de ce choix passé, que j'ai considéré en son temps comme satisfaisant. Cela n'est donc pas exactement analogue à la rationalité limitée.

Un intervenant : Au début de votre exposé, vous avez présenté l'indécision dans le cadre d'un choix entre plusieurs options. Dans votre dernier exemple, celui du renouvellement de l'informatique, vous parlez au contraire de décisions successives qui peuvent paraître artificielles.

Éric Danan : Dans l'aide à la décision, on considère une succession de choix. J'ai le choix entre A et B, entre B et C, puis entre C et D. Dans mon exemple, c'est encore plus complexe car je ne sais pas quel sera le choix qui me sera présenté demain. Cet argument a été créé par des philosophes : il s'appelle la 'pompe à monnaie' et vise à dire : « *Ça ne va peut-être pas vous arriver mais ça prouve la possibilité de vous faire manipuler et cela vous amènera à faire attention dans votre prise de décision* ».

Dans cette situation, quand je dois choisir entre A et B, je ne sais pas qu'on va me proposer C, puis, ensuite, D. De plus, je ne peux pas revenir à l'offre précédente : c'est à prendre ou à laisser. Cet exemple est construit pour illustrer cette possibilité de chaîne, mais il n'est pas forcément réaliste. À ma connaissance, il n'y a pas eu de travaux qui montrent que de telles chaînes fonctionnent dans la réalité. C'est simplement une situation théorique qui permet de dire de façon générale que telle chose peut se produire si on se conduit de telle façon mais peut être évitée si on se conduit d'une autre façon. Cela reste une objection théorique.

Entrepreneur et décision

Un intervenant : Vous avez dit que l'entrepreneur, face à l'indécision, est moins prudent que le salarié. Que signifie, en l'occurrence, cette notion de prudence ?

Éric Danan : Cette notion de prudence repose sur un livre ancien, très célèbre en économie, de Frank Knight¹ qui fait une distinction entre ce qu'il appelle le risque et l'incertitude. Pour lui, il y a risque quand on connaît les probabilités ; c'est le cas du tirage à pile ou face. En revanche, il y a incertitude quand il est impossible de déterminer la probabilité d'occurrence du risque, qui est le cas dans notre exemple sur les OGM.

Quand il y a un tel flou sur les probabilités, ce flou nous rend indécis. Dans l'entrepreneuriat, quand il y a le choix entre quelque chose qui est précis et certain, et quelque chose de risqué et flou, c'est-à-dire incertain, le prudent sera celui qui prend l'option qui n'est pas floue.

¹ Frank Knight (7 novembre 1885 - 15 avril 1972) est un économiste principalement connu pour la distinction entre risque et incertitude qu'il propose en 1921 dans *Risk, Uncertainty and Profit*. Il fut avec Jacob Viner l'un des fondateurs de la première École de Chicago.

Un intervenant : Quand vous parlez d'un entrepreneur, de quel entrepreneur parlez-vous ? Schumpeter a, sur ce sujet, un point de vue radicalement différent de celui que vous énoncez. Selon lui, la motivation principale de l'entrepreneur n'est pas le gain, mais c'est de faire évoluer les systèmes ; c'est alors celui qui sort de l'équilibre général pour intégrer une nouvelle dimension.

Éric Danan : Il ne s'agit pas de dire que l'entrepreneur se réduit à être celui qui décide bien qu'il ne sache pas : il y a bien sûr beaucoup d'autres dimensions en lui. Ce que j'en dis ne

prétend donc aucunement être une théorie exhaustive de l'entrepreneur. Schumpeter a fort bien décrit ses motivations et il me paraîtrait excessif de nier la fonction économique que cet auteur attribue au gain. La question que je pose ici est moins vaste : il s'agit simplement de trouver, parmi des comportements basiques, des éléments contribuant à discriminer l'entrepreneur de celui qui ne l'est pas. Nous ne prenons donc pas en compte la description des motivations profondes de l'entrepreneur, puisqu'elles ne sont pas notre objet. Nous nous limitons à déterminer une liste de paramètres que nous essayons ensuite de valider à travers une série d'expériences, coupées de toute interaction avec autrui, en nous basant sur les méthodes des sciences de la décision. Le but de ces théories est d'observer, lorsqu'on fait abstraction du contexte, d'éventuelles régularités de comportements en termes de prise de risque, de pertes ou de gains, paramètres qui caractérisent tous les individus. Par définition, ce que dit Schumpeter n'a donc pas de sens quand vous enfermez un entrepreneur dans une salle où il ne verra personne d'autre. L'entrepreneur n'est pas tout seul chez Schumpeter et c'est cela qui est son moteur.

Nous nous situons dans une rationalité substantielle et c'est la méthodologie même de ce type de champ de recherche de faire abstraction du contexte pour pouvoir avoir qu'une comparaison devienne possible entre différents types de choix individuels et qu'on sache ce qu'on peut en dire ou pas. On touche vite aux limites de ces situations : c'est pour cela qu'on met les sujets dans des conditions de choix que nous créons, fixées par un protocole, c'est-à-dire 20 ou 30 personnes dans une salle, où personne ne peut parler à son voisin. Ce sont des partis pris en économétrie, qui font que ces données sont valables alors que les données issues de sondages ne sont pas recevables.

Un intervenant : Pour moi le vrai risque relève d'une catégorie de l'entendement tel que le définit Kant. Autrement dit, le seul véritable risque est celui que l'on ne peut même pas envisager. Pour moi, le meilleur exemple en est celui des Twin Towers à New York, risque que personne n'avait envisagé.

Éric Danan : Vous prenez une position extrême ! On peut effectivement nommer 'vrai risque' ou 'incertitude fondamentale' ce risque non envisagé. Il existe une littérature anglaise sur ce point, *l'unawareness*. Je ne vais cependant pas prendre une décision en fonction de ce risque puisqu'il n'est a priori pas envisageable. Dès lors, cela n'entre pas dans le cadre de mes expérimentations. Et si ce risque est avéré, c'est qu'il s'est réalisé et il n'est alors plus temps de le prendre en compte pour faire un choix !

Indécision et discernement

Un intervenant : Notre démarche de discernement nous amène à nous mettre, délibérément, en situation d'indécision entre deux options. Dans cette phase d'indécision, voulue, nous cherchons à éclairer la complexité entre les tenants et les aboutissants d'un choix. Nos démarches se rejoignent donc. Cependant, vous n'évoquez pas l'indifférence comme cause de l'indécision alors que, pour nous, elle en serait la vraie cause. Cette indécision là est, à nos yeux, vertueuse, car elle est un temps nécessaire à la décision.

Éric Danan : Il y a effectivement un temps de la délibération ou du débat : c'est celui durant lequel se construit la préférence. Mais, au terme de la délibération, va-t-on parvenir à une préférence ou va-t-on s'arrêter sans obtenir cette décision ? L'indécision, telle que j'en parle ici, est le moment où l'on choisit sans être arrivé à une préférence assurée. En théorie de la décision, ce qui se passe dans la tête des gens, la délibération donc, c'est la boîte noire. La seule question que l'économiste se pose est de savoir si le sujet est arrivé à une préférence avant de choisir. La seule information que l'économiste prenne en compte est celle sur les options, objective et observable, et non celle sur les goûts des gens, subjective.

Laurent Falque : Dès que j'ai un doute, j'ai forcément une préférence spontanée pour une des deux options. Quelque chose m'attire vers cette option sans pour autant que ce mouvement soit clarifié : je ne suis donc pas en égale sympathie pour les deux options. Ayant bien posé les deux options, mon travail sera ensuite de me demander : « *Comment se fait-il que je ne sois pas en égale sympathie pour ces deux options ?* ». Si je suis en indécision, pour investir au Botswana, comme dans votre exemple, il me faut alors entrer sereinement en délibération et voir en fonction de quoi je pourrai définir une préférence en fonction d'une finalité, quelle qu'elle soit.

Éric Danan : Nous n'avons, en fait, pas la même définition de la préférence ! La préférence au sens où je l'entends est déterminée au moment du choix. Si face à thé ou café, un individu a tout d'abord une préférence spontanée pour le café puis s'engage dans un processus de délibération qui l'amène à d'abord se placer en égale sympathie pour les deux options puis finalement statuer en faveur du thé, pour moi sa préférence est thé et non café.

Bernard Bougon : Dans votre test avec les étudiants, il ne me semble pas exister de véritable finalité. Il y a, au mieux, un objectif, car la résultante du choix ne contribue en rien au mieux être de la société. En cela, votre approche est très différente de la façon dont nous considérons les choix, toujours en référence à une finalité de ce type.

Par ailleurs, si je m'identifie à l'un de vos étudiants, tout en gardant le background qui est le mien aujourd'hui, je vais me poser la question de la façon suivante : « *Est-il préférable que je fasse mon choix maintenant ou dois-je le différer à la semaine prochaine ?* ». Je peux préférer reporter mon choix à la semaine prochaine et, dans ce cas, selon notre façon d'analyser le choix, je ne serais pas indécis. Par rapport à votre jeu, j'ai des difficultés à envisager cela sous l'angle de l'indécision car je l'analyse comme un choix entre deux options.

Un intervenant : En revanche, je trouve intéressante votre conception de la flexibilité en ce qu'elle rejoint notre approche par le discernement. D'un point de vue économique, il est possible de trouver des similitudes : si on cherche à ne pas se positionner sur un marché, on peut prendre une option pour couvrir temporairement un risque en attendant d'avoir plus d'informations...

Bernard Bougon : Dans votre définition de l'indécision, la notion du temps me semble manquer : l'indécis est un décideur qui doit faire un choix mais n'a pas de préférence. Pour moi, ce qui manque, c'est la précision : '*de préférence à ce moment T*', hic et nunc. Cela ne veut pas dire que, plus tard, il n'aura pas une préférence nette et marquée sur la même question.

Cohérence et finalité

Un intervenant : L'impact de celui qui est décidé quand il décide est-il différent, dans la façon d'assumer ultérieurement la décision, que l'impact de celui qui, indécis, a quand même choisi ?

Éric Danan : On dit classiquement que le décideur qui ne décide pas coûte plus cher que celui qui décide, même mal. On décide toujours, y compris en choisissant de ne pas choisir. Le statu quo est la pire des options, car il ne contribue pas à changer le système. Résoudre son indécision par le statu quo n'est pas satisfaisant parce que cela crée de l'inertie et cela fige le système sur place. Il peut y avoir une différence dans la façon d'assumer sa décision vis-à-vis de soi-même, même si le fait d'être sûr de soi au moment du choix n'empêche pas de douter ou regretter ultérieurement. Pour ce qui est d'assumer la responsabilité de sa décision vis-à-vis des autres, cela dépendra également du contexte de la décision : il peut arriver que l'on soit obligé de faire un choix et d'en assumer la responsabilité même si on n'est pas sûr de soi.

Bernard Bougon : Est-ce qu'il peut y avoir une vraie préférence s'il n'y a pas de finalité, au sens d'Aristote, c'est-à-dire quelque chose qui rende la vie désirable et qui soit une contribution à la vie sociale, mais seulement un objectif ?

Laurent Falque : Au moment de la délibération, si j'ai listé tous les arguments et toutes les motivations envisageables, je peux mettre en cohérence certains arguments en rapport à cette finalité. Je me dégage ainsi d'arguments qui me seraient purement personnels pour percevoir les critères les plus cohérents en fonction d'une finalité. Dès lors, si je suis cohérent par rapport à moi-même, je sais quel choix faire. C'est une sorte de dessaisissement de soi.

Éric Danan : Notre définition vient de la théorie de la décision, elle-même issue de la pensée comportementaliste ou behaviouriste, qui se refuse à prendre en compte ce que les gens pensent et dont on ne sait rien. Si on a le choix entre thé et café, préférer le thé, c'est juste choisir le thé, rien de plus. Mais à partir du moment où l'on introduit la notion d'indécision, on ne peut plus se limiter à cela.

Pour l'économiste, le choix ne renvoie pas aux finalités telles que vous les définissez. Faire un choix se limite à deux niveaux : il y a le sujet qui est sûr de son choix et celui qui ne l'est pas, celui dont le choix est assuré et celui dont le choix ne l'est pas, celui qui se base sur une préférence et celui qui ne le fait pas. La seule question est de savoir si le sujet a la conviction d'avoir fait le choix qui lui convient.

Un intervenant : La façon de sortir de l'indécision par la cohérence n'est pas inintéressante : celle-ci relie par un facteur de cohérence des choix indépendants les uns des autres. Ainsi, vous avez identifié un critère de choix particulier qui vous satisfait.

Éric Danan : Dans l'exemple des choix en cascade, on définit un critère de choix qui est d'éviter les pertes monétaires entraînées par cet enchaînement. Celui qui a une préférence qui guide ses choix, y gagne, un peu mécaniquement, une forme de cohérence : quand vous préférez A à B et B à C, automatiquement vous préférez A à C. Sans cette préférence qui vous guide, vous êtes dans l'indécision. Vous pouvez l'être, mais cela nécessite que vous compensiez cette indécision par l'intention d'être cohérent dans vos différents choix. Le contre exemple est le tirage au sort qui est la caricature typique de l'absence de lien entre les choix.

Bernard Bougon : La cohérence peut ainsi faire fonction de finalité.

Éric Danan : Effectivement. Vous n'avez peut être pas de préférence a priori, mais, par principe, efforcez-vous d'être cohérent.

Un intervenant : Si j'endosse ce principe, la recherche de cette cohérence peut faire émerger un point de finalité. La finalité donne une cohérence, mais si on n'a pas cette finalité, on peut lui substituer la volonté d'être cohérent.
